DAS FACHMAGAZIN FÜR INNOVATIVES FUHRPARK- UND MOBILITÄTSMANAGEMENT

G 59522 • 13. Jahrgang • EUR 4,–

www.flotte.de

Flotten management

2/2014
APRIL/MAI

Special:
Kauffuhrpark:
Logistik und Rückgabe

EXKLUSIV-TEST:
Porsche Macan

FLOTTEN-STRATEGIEN:
Hyundai, Maserati

KOSTENVERGLEICH:
Obere Mittelklasse

RUNDERNEUERUNG:
Transit-Baureihe

www.volkswagen.de/grosskunden

WORK-DRIVE BALANCE

Der Golf Variant.

Die Volkswagen Flottenfahrzeuge. Ihre Erfolgswagen.

Was alle Mitarbeiter wollen, schafft der Golf Variant[1] spielend: die perfekte Kombination aus Leistung und Entspannung. Schließlich trifft bei ihm großer Komfort – u. a. dank ergoActive Sitzen[2] und Dynaudio Soundsystem[2] – auf effiziente TSI- und TDI-Motoren mit BlueMotion Technology und einen geräumigen Kofferraum mit 100 Litern mehr als sein Vorgänger.

[1]Kraftstoffverbrauch in l/100 km: kombiniert 5,3 – 3,3, CO_2-Emissionen in g/km: kombiniert 124 – 87. [2] Optionale Ausstattung. Abbildung zeigt Sonderausstattung gegen Mehrpreis.

Das Auto.

Ralph Wuttke,
Chefredakteur
Flottenmanagement

Alternativlos?

Seit vielen Jahren berichten Medien aller Art mehr oder weniger begeistert von den Alternativen zu klassischen Verbrennungsmotoren. Selbst die Bundeskanzlerin ließ sich mitreißen und proklamierte ganz gegen ihre sonst stoisch-abwartende Art für 2020 eine Million Elektrofahrzeuge auf deutschen Straßen. Das ist inzwischen eher kein Thema mehr. Dennoch verdoppelte sich der Absatz der Stromer letztes Jahr auf rund 6.000 Einheiten, gleichzeitig sinken die Preise.

Da die flottenrelevanten deutschen Hersteller ihre Elektropalette immer weiter komplettieren so wie jüngst Volkswagen mit dem e-up und dem e-Golf (Seite 57) oder gleich ganz neue Fahrzeuge entwickeln wie BMW mit dem i3 oder i8, ist langsam die Zeit im Fuhrpark gekommen, verstärkt die Einsatzmöglichkeiten von Elektrofahrzeugen zu prüfen. Auch wenn die „Elektros" bedingt durch Reichweite und Ladezeiten nur begrenzt eine Alternative darstellen. Für Elektro-Fahrspaß (volles Drehmoment ab 0 Umdrehungen!) ohne Reichweitenbeschränkung gibt es Plug-in-Hybride, welche übrigens ähnlich große Steigerungsraten in den Zulassungsstatistiken verzeichnen.

Bei all den Elektroautos sind Erdgas und Autogas etwas in Vergessenheit geraten. Daher hier noch mal der Hinweis: Dies sind funktionierende alternative Kraftstoffe, die für eine Reduktion des Flotten-CO_2-Ausstoßes sorgen können und darüber hinaus ähnlich schnell vollgetankt sind wie Diesel und Benziner. Die Reichweitenproblematik entfällt also, und Tankstellen gibt es zwischenzeitlich auch genügend. Einziger Wermutstropfen: Der Fahrer muss noch immer eine entsprechende Tankstelle gezielt anfahren und den alternativen Kraftstoff damit auch wollen.

Der Fuhrparkleiter an sich ist jedoch, so zumindest der Trend unserer aktuellen Online-Umfrage (Seite 36), ein zutiefst konservatives Wesen. Dies gekoppelt mit den immer kraftstoffsparenderen modernen Dieselmotoren und neuerdings auch Benzinern sowie der Tatsache, dass der Kilometerpreis beim Dieselfahrzeug einfach unschlagbar ist, wird dafür sorgen, dass in deutschen Fuhrparks noch lange überwiegend der klassische Diesel fährt. Auch, wenn er eigentlich nicht wirklich alternativlos ist.

Das erinnert mich ein bisschen an die Prognosen nach dem – auch medialen – Boom des Carsharings. Flugs war überall zu lesen, speziell junge Leute wollten sogar gar kein eigenes Auto mehr, in den Innenstädten schon gleich gar nicht. Auch diese Prognosen verwirklichen sich offenbar nicht oder zumindest in ganz anderen Zeiträumen als angedacht. Der zumeist einzige Grund, warum junge Leute kein eigenes Auto haben (wollen), ist das fehlende Geld hierfür. Auch deshalb ist der Dienstwagen ja ein so großes Motivationsmittel, um junges qualifiziertes Personal anzulocken.

Ralph Wuttke
Chefredakteur

Das Beste kennt keine Alternative.

Die neue C-Klasse.

Bereit, Verantwortung zu übernehmen: Die neue C-Klasse als Dienstwagen überzeugt mit souveräner Leichtigkeit bei maximaler Effizienz. www.mercedes-benz.de/geschaeftskunden

Eine Marke der Daimler AG

Die Verbrauchswerte beziehen sich auf die zur Markteinführung (3/2014) verfügbaren Motoren (C 180/C 200 und C 220 BlueTEC) sowie die ab 06/2014 CO_2-Emissionen kombiniert: 135–103 g/km.

Anbieter: Daimler AG, Mercedesstraße 137, 70327 Stuttgart

verfügbaren Motoren (C 220 BlueTEC BlueEFFICIENCY Edition/C 250 und C 250 BlueTEC). Kraftstoffverbrauch kombiniert: 5,8–4,0 l/100 km;

INHALT

14
Panopa Fleet Management und Re:Sources zeigen, wie Outsourcing im Fuhrparkalltag funktionieren kann

18
Hartmut Friebertshäuser berichtet über den Einsatz der Fuhrparkservices von Alphabet in der Flotte von Hettich

28
Flottenmanagement sprach mit Steffen Dittmar (Leiter Vertrieb Großkunden und Gebrauchtwagen) über die Eckpfeiler der Flottenstrategie bei Hyundai

32
Exklusives Interview mit Knut Krösche und Volker Varol bei der carmobility GmbH

42
Luxuriös in die Flotte? Bruno Hilgers (Leiter Vertrieb Flotten- und Sonderkunden) über die Marktstrategie von Maserati

114
Gerade erst auf dem Markt - bei uns schon im Test: der neue Kompakt-SUV aus Zuffenhausen

Praxis

14 **Ordnung schaffen –** Re:Sources Germany verlässt sich bei der Fuhrparkverwaltung auf den Service von Panopa Fleet Management

18 **Kompetente Unterstützung –** Bei allen Fragen des Fuhrparkleasings profitiert Hettich vom Fachwissen und Know-how von Alphabet

Leasing

26 **Keinen Spielraum lassen**
Vorgehensweise bei der Ausschreibung im Leasing

Management

28 **Neue Möglichkeiten aufzeigen –** Flottenmanagement im Gespräch mit Steffen Dittmar (Leiter Vertrieb Großkunden und Gebrauchtwagen bei der Hyundai Motor Deutschland GmbH)

32 **Präsenz zeigen, Vertrauen schaffen**
Knut Krösche und Volker Varol stellen im Gespräch mit Flottenmanagement neue Ansätze im Fuhrparkmanagement vor

34 **Gemeinsame Sache**
Exklusives Interview zur Kooperation zwischen AUTOonline und Audatex

36 **Trends in der Car Policy**
Online-Umfrage zum Thema Dienstwagenordnung

40 **Dauerbrenner UVV**
Was es nach den Unfallverhütungsvorschriften zu beachten gilt

42 **Bella macchina mit Dreizack –** Interview mit Bruno Hilgers (Leiter Vertrieb Flotten- und Sonderkunden bei Maserati Deutschland GmbH)

46 **Immer aktuell –** Flottenmanagement berichtet exklusiv vom A.T.U Fuhrpark-Treff in Grevenbroich

48 **Neue EU-Auflagen für die Autoindustrie**
Was sich durch die neuen Beschlüsse aus Brüssel ändert

50 **Die etwas andere Mobilität**
Das Dienstrad als ergänzende Mobilitätslösung im Fuhrpark

52 **Hätten Sie's gewusst? –** Flottenmanagement sorgt für den Durchblick im deutschen Verkehrsrecht-Wirrwarr

Wissen

54 **Weg mit dem Dreck –** Wege der Schadstoffminimierung bis 2020

Innovation

57 **Elektrisch by nature –** Volkswagen e-Golf

Recht

58 **Fahrtenbuchauflage im Fuhrpark**
Aktuelle Rechtsprechung

Special Kauffuhrpark: Logistik und Rückgabe

65 **Prozess-Kette –** Einleitung

66 **Fuhrparkkostenoptimierung**
Aspekte der Dienstwagenbesteuerung

69 **Fahrzeugwechsel –** Marktübersicht der Fuhrparkmanagement-Dienstleister für die Fahrzeugein- und aussteuerung

www.flotte.de

72 **Wertschätzung –** Das Leistungsportfolio der Sachverständigen-Organisationen im Überblick

75 **Freie Wahl –** Übersicht markenunabhängiger Werkstattketten

78 **Hol- und Bringservice –** Logistikdienstleistungen für Fuhrparkbetreiber

80 **Unter dem Hammer! –** Durch gezielte Wiedervermarktung den passenden Absatzmarkt für ausgesteuerte Fahrzeuge finden

Kommunikation

84 **Auftrag per Smartphone**
Serviceleistungen der Leasingunternehmen per App nutzen

Gastbeitrag

88 **Umstellungs-Chaos –** Andreas Nickel über die Schwierigkeiten mit dem neuen SEPA-Mandat für die Zulassung von Firmenfahrzeugen

Transporter

90 **Eine Idee weiter –** Vorstellung der komplett neu entwickelten Transit-Produktfamilie in Barcelona

Dienstreise

93 **Nachrichten**

94 **Qual der Wahl**
Die Zielkonflikte bei der Wahl des günstigsten Transportmittels

Extra

96 **And the winner is ...?**
Kostenvergleich der Obere-Mittelklasse-Limousinen mit Automatik

Marktübersicht

102 **Zuffenhausener Pferdeflüsterer**
Marktübersicht flottenrelevanter Fahrzeuge von Porsche

Fahrtelegramme

104 **Mercedes-Benz C 220 BlueTEC/Volkswagen Golf GTD**
105 **Ford EcoSport 1.5 TDCi/Kia cee'd Sportswagon 1.6 GDI**
106 **Fiat 500L 1.6 Multijet 16V/Mitsubishi ASX 1.8 DI-D**
107 **Peugeot 2008 HDi 92**
108 **BMW ActiveHybrid 7/Toyota Auris Touring Sports 1.4 D-4D**
109 **Seat Leon Cupra 280/Opel Meriva 1.6 CDTI**

Fahrbericht

110 **Für alle Fälle –** Audi A6 allroad quattro 3.0 TDI
112 **Neue Größe –** Hyundai Grand Santa Fe 2.2 CRDi
113 **Oh Lord! –** Land Rover Range Rover Sport SDV6

Test

114 **Voll im Trend –** Porsche Macan S Diesel
116 **Genialer Stromer –** Volvo V60 D6 Plug-in-Hybrid
118 **S elektrisiert –** Mercedes-Benz S 400 Hybrid

Rubriken

3 **Editorial**
8 **Nachrichten**
22 **Nachrichten Management/Leasing**
56 **Nachrichten Innovation**
86 **Nachrichten Kommunikation**
87 **Nachrichten Reifen**
89 **Nachrichten Transporter**
92 **Salon**
120 **Kolumne**
122 **Gastkommentar/Impressum**

Personalien

*Seit dem 26. Februar 2014 ist **Thomas Rennebaum** Teil der Geschäftsführung der Volkswagen Leasing GmbH. Der 46-jährige Betriebswirt ist seit 2003 bei der Volkswagen Financial Services AG tätig und war bislang für die Bereiche Marketing und Kundenservice der Direktbank verantwortlich.*

*Mit Wirkung zum 1. Mai wird **Sven Wißmann** neuer Key-Account-Manager Flottenvermarktung bei AUTOonline und betreut dort das Geschäft mit Leasinggesellschaften, Autobanken und Flottenkunden. Seit 14 Jahren ist der staatlich geprüfte Betriebswirt im Bereich Flotte tätig, wo er unter anderem die Großkundenbetreuung für die Wollnikom GmbH und das SEAT Autohaus Römer übernahm.*

***Thomas von Blumenthal** wechselte zum 1. April zur SIGNAL Reklame GmbH. Der 56-Jährige übernimmt dort die Funktion des Senior-Account-Managers und wird vor allem die Kundenakquise im Bereich Flottenbeschriftung ausbauen. Zuvor war er fünf Jahre bei AUTOonline im Vertrieb tätig.*

*Der Nachrüstspezialist Wollnikom baut sein Vertriebsteam weiter aus. Nachdem Benjamin Hemmelrath seit Februar das Vertriebsteam der Wollnikom GmbH verstärkt, sind mit **Katja Illies** und **Christoph Naues** zwei weitere neue Sales-Mitarbeiter in Korschenbroich tätig. Katja Illies übernimmt dabei Vertrieb und Marketing. Christoph Naues wird als Key-Account-Manager vor allem den Vertrieb Großkunden betreuen.*

*Der Datenanbieter JATO Dynamics möchte den Vertrieb weiter ausbauen. Daher verstärkt ab sofort **Hans Peter Becker** das Team des Unternehmens aus Limburg. Vor seiner Tätigkeit bei JATO war Becker in diversen Managementpositionen bei General Electric, EurotaxSchwacke sowie HPI Fleet & Mobility tätig.*

Implementiert

Das Softwareunternehmen InNuce® Solutions hat innerhalb kürzester Zeit die Implementierung und Integration von FleetScape® und QuotationScape® in die Systemlandschaft der Volkswagen Financial Services vollumfänglich abgeschlossen. Als Tochtergesellschaft der Volkswagen Leasing stellt CarMobility hohe Ansprüche an die Software und schätzt vor allem die Mehrländerfähigkeit des webbasierten, individualisierbaren Systems. Insbesondere die einfache Umsetzung für mehrere Länder inklusive spezifischer Sprachen, Währungen und Steuern passt zu der Internationalisierungsstrategie der Volkswagen Financial Services. „Mit FleetScape® und QuotationScape® haben wir zwei Werkzeuge gefunden, welche systemseitig unsere Dienstleistungsprodukte ideal abbilden. Auch die Anforderungen bezüglich einer internationalen Ausweitung unseres Geschäftsfeldes sind berücksichtigt. So können wir auf die individuellen Gegebenheiten unterschiedlichster Märkte und deren Kunden reagieren“, so Christian Schultz, Leiter Fleetmanagement der CarMobility.

Exklusive Einblicke

Rund 30 Fuhrparkverantwortliche folgten der Einladung zum „Mazda Fleet Day 2014“ und trafen sich im europäischen Entwicklungs- und Designzentrum in Oberursel. René Bock, Leiter Fleet & Remarketing Mazda Motors (Deutschland) GmbH, begrüßte neben den Gästen auch Spezialisten des Autobauers und führte durch einen informativen und erlebnisreichen Tag mit Einblicken in die Mazda-Welt der Gegenwart und der Zukunft. Am Vormittag erfuhren die Besucher Details über das Flottengeschäft des Importeurs sowie über technologische Entwicklungen der nahen Zukunft. Nach einem thematischen Ausflug in das Mazda-Design erhielten die Teilnehmer bei einem Rundgang durch die Designstudios einen Eindruck von der facettenreichen Arbeit der Designer – das Vorgehen sowohl beim Exterieur- als auch beim Interieur-Design wurde erläutert. Nach dem Lunch referierte Helmuth C. Pätz, Flottenexperte von Insight – Gesellschaft für Training, Coaching und Consulting, auf praxisnahe und charmante Weise über die Themen „Halterhaftung und die daraus resultierenden Verpflichtungen“ sowie über „Unfallverhütungsvorschriften im Fuhrpark“. Im Rahmen von Testfahrten mit der aktuellen Modellpalette mit SKYACTIV Technologie erlebten die Fuhrparkverantwortlichen abschließend Fahrspaß und Effizienz pur. Auf einer abwechslungsreichen Strecke rund um den Feldberg konnten die Modelle ausführlich getestet werden. „Ich freue mich schon jetzt auf den nächsten ‚Mazda Fleet Day‘“, resümierte ein Teilnehmer und zog, stellvertretend für die Gäste, ein positives Fazit der Veranstaltung. René Bock freute sich über zahlreiche und gute Gespräche mit den Teilnehmern und sieht den kommunikativen Ansatz seines „Mazda Fleet Day“ bestätigt.

Fuhrparkevent

Bereits zum achten Mal veranstalten Eurogarant AutoService AG, die New Projects Insurance & Finance Broker GmbH & Co. KG und AUTOonline GmbH die Fuhrpark-Lounge in Mühlheim-Lämmerspiel bei Frankfurt am Main. Das am 15. und 16. Mai stattfindende Event rund um das Thema Fuhrpark bietet neben dem regen Austausch zwischen Fuhrparkmanagern auch ein umfangreiches Vortragsprogramm zu verschiedenen Themen im Bereich Flottenmanagement. Von der Fuhrparkmanagement-Software und den Zukunftstechnologien im Auto über Smart Repair bis hin zur Stressbewältigung im Flottenbereich werden in den zwei Tagen vielfältige Themen des Flottenalltags angesprochen und diskutiert. Dabei werden unter anderem Verkehrsexperte Prof. Dr. Michael Schreckenberg, Diplom-Psychologe Dr. Michael Schwarz und Rechtsanwalt Joachim Otting Vorträge zu interessanten Themenbereichen halten.

Erfahrungsaustausch

Am 4. Juli findet der 4. Management-Kongress „FUBO 2014“ in Bad Waldsee statt. Im dortigen Erwin Hymer Museum treffen sich Flottenmanager aus der Schweiz, aus Deutschland und Österreich zum gemeinsamen Erfahrungsaustausch. Organisiert wird die FUBO vom 2009 gegründeten Arbeitskreis Fuhrparkmanagement Bodensee e.V., dem mittlerweile mehr als 50 Unternehmen angehören. Das Netzwerk versteht sich als Plattform für einen Wissenstransfer rund um das Thema Fuhrpark. Im Zentrum des Treffens steht demnach auch der regelmäßige internationale Informationsaustausch zwischen Flottenmanagern. Dabei geht es unter anderem um aktuelle ökonomische und ökologische Herausforderungen in Flotten.

37 COUNTRIES
1 GLOBAL COMMITMENT
1 MILLION THANKS!

Conception : Chaïkana - Crédits photos : Thinkstock

WIR DANKEN UNSEREN KUNDEN FÜR 1 MILLION FAHRZEUGE IN 37 LÄNDERN.

Die ALD Automotive ist einer der führenden Anbieter von herstellerübergreifendem Fahrzeugleasing und Fuhrparkmanagement. Auch in Deutschland vertrauen mehr als 5.000 Firmenkunden mit über 125.000 Fahrzeugen auf unsere Serviceleistungen. Unsere Kunden profitieren dabei von der Stärke und Professionalität eines international agierenden Partners mit kundenorientierten Produkten und einem attraktiven Preis-Leistungs-Verhältnis.

Sehr guter Service, professionelle Beratung, transparente Kosten, persönliche Ansprechpartner sowie innovative IT-Lösungen zeichnen die ALD Automotive aus.

LET'S DRIVE TOGETHER

ALD Automotive

www.aldautomotive.de

Personalien

*Der Geschäftsführer der Christoph Kroschke GmbH und der Deutscher Auto Dienst GmbH, **Matthias Gauglitz**, leitet seit dem 1. März auch den Zulassungsdienst der Kroschke-Gruppe. Somit wird eine einheitliche Führung für die beiden vertriebsorientierten, im direkten Kundenkontakt stehenden Einheiten geschaffen.*

*Der Reifenhersteller Good-year Dunlop erweitert die Geschäftsführung in Deutschland. Neben der Funktion als Director Manufacturing Consumer Products wird **Alexander Bleider** als technischer Direktor innerhalb der Unternehmensleitung Führungsaufgaben übernehmen. Der 55-Jährige ist seit 1996 im Unternehmen tätig.*

***Jürgen Schmidt** übernimmt ab sofort den Vorstandsvorsitz der Innovation Group AG in Deutschland. Seit 1997 ist Schmidt im Unternehmen tätig, 2011 übernahm er die Verantwortung für das deutsche Kfz-Geschäft des unabhängigen Schadensteuerers.*

*Neuer Direktor Marketing und Verkauf bei Ford in Deutschland ist **Wolfgang Kopplin**. Der 46-Jährige bekleidete in den letzten Jahren verschiedene Management-Positionen für Ford in Deutschland und Europa. Seit September 2013 hatte er bereits die operative Verantwortung im Bereich Marketing und Verkauf.*

*Zum 1. Juni übernimmt **Carsten Schopf** die Leitung Vertrieb Businesskunden und Gebrauchtwagen der Peugeot Deutschland GmbH. Der studierte Betriebswirt ist seit über 13 Jahren in der Automobilbranche tätig. Zuletzt war er Manager Residual Value, Used Car and Remarketing bei der Toyota Deutschland GmbH.*

*Im März übernahm **Jens Schulz** die Leitung Vertrieb bei der MMD Automobile GmbH. Bei dem deutschen Importeur von Mitsubishi-Fahrzeugen ist der 41-Jährige für den gesamten Vertrieb einschließlich Händler-Incentives, Händlernetzentwicklung, Gewerbekundengeschäft und Elektromobilität zuständig.*

Sparpaket

Für den seit März erhältlichen Lexus CT 200h gibt es jetzt auch ein spezielles Business-Paket für Flottenkunden. Das Paket kann sowohl bei der Basisversion als auch in der Ausstattungsvariante „Executive Line“ für einen Aufpreis von 2.009 Euro (netto) dazugebucht werden. Die Business-Ausstattung für den sparsamen Hybriden umfasst eine Sitzheizung für Fahrer und Beifahrer sowie eine Rückfahrkamera und das schlüsselllose Zugangs- und Startsystem Smart Key. Hinzu kommen eine Geschwindigkeitsregelanlage, ein DAB-Tuner für den Empfang digitaler Radiosender sowie ein automatisch abblendender Innenspiegel. Die Basisversion wird zusätzlich ergänzt um das Lexus-Navigationssystem mit sieben Zoll großem Display sowie der Mirror-Link-Funktion.

Kostenbewusst

Das Leasingunternehmen Athlon Car Lease bietet ab sofort seinen Flottenkunden die Novofleet-Tankkarte an. Damit können die Fuhrparkbetreiber ohne höhere Verwaltungskosten von den niedrigen Kraftstoffpreisen der freien Tankstellen profitieren. Insgesamt sind bundesweit mehr als 3.000 Stationen an das Novofleet-Tankstellennetz angeschlossen, unter anderem auch Tankstellen von JET oder Bft. Neben der Ersparnis an der Zapfsäule lohnt sich die Novofleet-Karte auch wegen den fahrer- und fahrzeugbezogenen Auswertungsmöglichkeiten und einer einheitlichen Rechnungsverwaltung. Dabei erhält der Flottenverantwortliche nur noch eine übersichtliche Rechnung, die alle Transaktionen der Tankkarten beinhaltet. Damit entfällt der Verwaltungsaufwand einzelner Tankbelege für den Fuhrparkmanager.

Vernetzt

Der DAD Deutscher Auto Dienst GmbH realisiert unternehmensübergreifend die 200. Fremdschnittstelle zwischen einem eigenen zentralen SAP- und einem fremden IT-System. Für Großkunden wie Leasinggesellschaften, Autovermieter, Hersteller und Autohäuser mit großen Auftragsmengen ist ein direkter Datenaustausch wichtig. Denn die Qualität von Daten, die Sicherheit und die Prozessgeschwindigkeit rund um Zulassung, Abmeldung und Überführung von Fahrzeugen können durch direkte Schnittstellenanbindungen gesteigert werden. Die Verwaltung von Ein- und Aussteuerung großer Fahrzeugbestände mithilfe eines IT-gestützten Prozess- und Dokumentenmanagements ist eine Kernkompetenz des DAD, nicht zuletzt weil der Spezialist über Direktverbindungen zu Zulassungsstellen, Kraftfahrtbundesamt oder auch zu Online–Vermarktungsplattformen verfügt.

Konferenz

Die 9. BME-Konferenz findet in diesem Jahr unter dem Motto „Fuhrpark- und Mobilitätsmanagement: Zwischen kostenoptimaler Verwaltung und neuen Mobilitätskonzepten“ statt. Neben der Erhöhung der Wirtschaftlichkeit und sinnvollen Tools zur Verwaltung der Flotte beschäftigt viele Unternehmen aktuell die Umsetzung neuer Mobilitätskonzepte. Daher befasst sich die Tagung des Bundesverbands Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik mit Themen rund um die Flottentauglichkeit von Carsharing und eMobility. Neben der Frage nach den Grenzen der Umsetzbarkeit solcher Mobilitätslösungen, bietet die Veranstaltung am 30. Juni in Wiesbaden-Niedernhausen auch die Möglichkeit, sich zu den Themen Kostenoptimierung und aktuelle Trends im Fuhrparkmanagement zu informieren. Weitere Informationen und Anmeldung unter *www.bme.de/fuhrpark*.

Parkassistent

Das Problem kennt vermutlich jeder: rückwärts ausparken aus einer Parklücke, rechtwinklig zum Gehsteig und auf einer Seite ein größerer Pkw, der die Sicht auf den Verkehr verdeckt. Sollte jetzt beispielsweise ein Radfahrer vom Ausparkenden übersehen werden, so trägt der Autofahrer die alleinige Schuld, wie in einem aktuellen Urteil des Landgerichts Kiel bestätigt wurde. Damit man auch in solchen Situationen nicht die Übersicht verliert, ist im Jeep Cherokee eine sogenannte Rear Path Detection eingebaut. Diese hintere Querbewegungserkennung warnt den Fahrer mit einem Signalton, sollte sich beim Ausparken ein Objekt seitlich dem Fahrzeug nähern. Im Zusammenspiel mit der Rückfahrkamera kann der Fahrer so den unübersichtlichen Bereich hinter dem Fahrzeug sehr gut im Blick behalten und Ärger und Kosten vermeiden.

Saubere Sache

Die meine-waschstrasse GmbH aus Kaiserslautern bietet Business-Kunden ab einer Flottengröße von drei Fahrzeugen spezielle Angebote für Fahrzeugwäschen an. Damit können die Fahrzeuge zu günstigeren Konditionen gewaschen werden und der Fuhrparkmanager hat durch Sammelrechnungen eine deutlich verbesserte Kostenübersicht. Der Tarif EasyControl25 ermöglicht es beispielsweise, ein individuell auf die Bedürfnisse festgelegtes Waschbudget pro Kunde, Auto oder Fahrer zu nutzen. Dazu wird vor der Autowäsche ein QR-Code vorgezeigt, der vom Waschstraßen-Personal mit einem Lesegerät gescannt wird. Bei einer Personenbindung wird schließlich noch die PIN auf dem Lesegerät der Waschanlage eingegeben oder bei Fahrzeugbindung das Kennzeichen dem Personal zur Kontrolleingabe genannt. Mit einer sogenannten wash-app, die kostenlos für iPhone und Android verfügbar ist, finden die Kunden darüber hinaus schnell alle teilnehmenden Waschanlagen in ihrer Umgebung.

Neuauflage

Der Anspruch des im Sommer erscheinenden neuen Opel Vivaro ist, die Funktionalität eines Nutzfahrzeugs mit dem Komfort eines Pkw zu kombinieren. Die komplett überarbeitete zweite Generation des Opel-Bestsellers möchte optische Akzente setzen, ohne den Nutzen einzuschränken. Der neue Rüsselsheimer wird in zwei unterschiedlichen Karosserievarianten und zwei Höhen als Kastenwagen, Kombi, Doppelkabine und Bus auf den Markt kommen. Im Vergleich zu seinem Vorgänger ist der Transporter in beiden Längen um 22 Zentimeter gewachsen. Angetrieben wird der Vivaro von zwei Turbodieselaggregaten: einem 1.6 CDTI sowie einem 1.6 BiTurbo CDTI mit sequenzieller Aufladung und Twin-Cooler-System. Der Kraftstoffverbrauch sinkt mit den neuen Turbodieselaggregaten im kombinierten Zyklus um mehr als einen Liter, mit dem BiTurbo sogar auf unter 6,0 Liter pro 100 Kilometer.

Auktionstag

Schon zum fünften Mal veranstaltete die Marke der Auktion & Markt AG, Autobid.de, eine Live-Auktion für die Audi AG. Die zweitägige Veranstaltung fand im Audi Forum in Neckarsulm statt. Diesmal waren die Gebrauchtwagen:plusPartner des Ingolstädter Autobauers sowie Händler und Importeure aus den europäischen Nachbarländern eingeladen. Etwa 250 Vertragspartner der Premiummarke nahmen unter dem Motto „Das ist der Hammer 5.0“ an der Auktion teil. Neben der Versteigerung von Fahrzeugen war auch die Abendveranstaltung am ersten Auktionstag für die Teilnehmer interessant. Diese stellte für viele eine willkommene Möglichkeit zum Erfahrungsaustausch und zur Kontaktpflege dar. Der Autovermarkter zieht dabei eine positive Bilanz: Demnach zeige die sehr gute Versteigerungsquote bei dieser Live-Auktion, dass Zukaufsquellen mit Auktionscharakter immer beliebter werden.

Kurzmeldungen

+++ Stadiontour +++

Am 5. Juni findet, nach dem erfolgreichen Auftakt in München, das zweite Treffen der e-flotte® Stadiontour statt. Diesmal treffen sich die Fuhrparkexperten und Flottenmanager in der Veltins-Arena in Gelsenkirchen. Im Zentrum der diesjährigen Stadiontour stehen die Themen Schadenmanagement, UVV für Fahrzeug und Mitarbeiter, Full-Service-Leistungen, Einsparpotenziale und aktuelle Rechtsthemen.

+++ Kraftstoffkosten +++

Bereits seit letztem Jahr bietet Europcar seinen Kunden eine verbindliche Dieselbuchbarkeit an bestimmten Standorten in Deutschland an. Jetzt ist dieser Service deutschlandweit nutzbar. Ab sofort können Dieselfahrzeuge jeder Kategorie, mit Ausnahme der Mini- und Economy-Klasse, verbindlich gebucht werden. Pro Tag wird dafür segmentübergreifend eine Pauschale von fünf Euro fällig.

+++ Modellvielfalt +++

In 270 verschiedenen Varianten soll der neue Renault Trafic ab Werk verfügbar sein. Die mittlerweile dritte Modellgeneration des vielseitigen Nutzfahrzeugs wird unter anderem als Kastenwagen, Doppelkabine, Plattformfahrgestell und als Minibus auf den Markt kommen. Der im französischen Werk in Sandouville produzierte Trafic wird zudem in zwei verschiedenen Längen und Höhen verfügbar sein.

InNuce®
Harte Schale, softer Kern.

Frohe Ostern!

FUHRPARKMANAGEMENT SOFTWARE
MIT HERZ UND VERSTAND – SEIT 10 JAHREN!

Wir sorgen für entspanntes und effizientes Fuhrparkmanagement, damit Sie Ihre Feiertage so richtig genießen können.

www.innuce-solutions.de

BMW i3 mit reinem Elektroantrieb BMW eDrive. Energieverbrauch (kombiniert): 12,9 kWh/100 km; CO_2-Emission (kombiniert): 0 g/km. BMW i3 mit Range Extender: Energieverbrauch (kombiniert): 13,5 kWh/100 km; Kraftstoffverbrauch (kombiniert): 0,6 l/100 km; CO_2-Emission (kombiniert): 13 g/km. BMW i8 mit Plug-in-Hybrid Antrieb BMW eDrive. Energieverbrauch (kombiniert): 11,9 kWh/100 km, Kraftstoffverbrauch (kombiniert): 2,1 l/100 km; CO_2-Emission (kombiniert): 49 g/km. Die Verbrauchswerte wurden auf Basis des ECE-Testzyklus ermittelt. Abbildung zeigt Sonderausstattungen. Neue BMW i Fahrzeuge sind bei jedem autorisierten BMW i Agenten erhältlich.

BMW EfficientDynamics
Weniger Verbrauch. Mehr Fahrfreude.

ELEKTRISIEREN SIE

Der elektrische BMW i3 ist konsequent neu gedacht. Mit unvergleichlicher Fahrdynamik und ohne Emissionen dank BMW eDrive. Revolutionär gebaut aus besonders leichtem und hochfestem Carbon. Intelligent vernetzt für die Mobilität von morgen. Schon heute eine der nachhaltigsten Entscheidungen für Ihre gesamte Flotte, dank seiner besonders attraktiven Gesamtkostenbilanz und einem deutlich gesenkten Emissionsdurchschnitt. **Erfahren Sie mehr unter www.bmw-großkunden.de oder schreiben Sie direkt an unseren Leiter Vertrieb an Großkunden: Christoph.von-Meyer@bmw.de**

BMW i. BORN ELECTRIC. **bmw-i.de**

BMW i

Freude am Fahren

IHREN FUHRPARK.

Jan Megow (re.) und Michael Hohn (2. v. re. beide Panopa) unterstützen Ines Nelke und Michael Laube (Re:Sources, li.) bei der Verwaltung des Fuhrparks

Ordnung schaffen

„Vive la Différence!" ist das Motto der Publicis Groupe, einem weltweit agierenden Media- und Werbeagenturnetzwerk mit Stammsitz in Paris. Die Re:Sources Germany GmbH ist das Shared Service Center der Publicis Groupe. Hier werden alle Strukturen und Rahmenverträge geschaffen, auf die das Agenturnetzwerk zugreift. Dabei werden unter anderem Backoffice-Aufgaben in den Bereichen Rechnungs-, Bank- und Personalwesen, Recht, IT, Einkauf sowie Steuern abgewickelt. Im Einkauf erfolgt die strategische Vertragsverhandlung für alle in Deutschland und Österreich befindlichen Agenturen. Außerdem laufen dort die Fäden der Fuhrparkverwaltung der unterschiedlichen Agenturen zusammen. Ein Blick auf den Fuhrpark zeigt: Auch beim Thema Flotte wird das Firmenmotto „Es lebe der Unterschied" deutlich.

Die Anzahl der Fahrzeuge in der Flotte von Publicis Groupe ist schwankend, da immer wieder Agenturen in das Netzwerk integriert werden. Derzeit umfasst der Fuhrpark 250 Pkw, wovon die einzelnen Agenturen wiederum jeweils zwischen einem und 85 Fahrzeuge bewegen. Insgesamt sind etwa 30 Werbeagenturen der Publicis Groupe in Deutschland angeschlossen, die zum Teil sehr unterschiedliche Pkw fahren. „Unser Unternehmen ist sehr stark in der Werbung mit Renault vertreten, aber auch mit Toyota/Lexus und der Fiat Gruppe. Das sind dann auch die primären Marken, die gefahren werden. Wenn eine unserer Agenturen Werbung für Audi, Volkswagen oder Daimler macht, dann werden die entsprechenden Marken auch in den betreuenden Unternehmen gefahren. Daher haben wir eine sehr bunt gemischte Flotte", erklärt der Procurement Manager und Flottenverantwortliche von Re:Sources, Michael Laube. Auch was die Segmente angeht, sind der Kreativität der Agenturmitarbeiter nur wenige Grenzen gesetzt. Vom Kleinstwagen bis zum großen SUV findet sich alles im User-Chooser-Fuhrpark der Publicis Groupe.

Bis 2013 verwaltete jede der 30 Agenturen ihren Fuhrpark eigenständig. Allerdings waren die Kapazitäten dafür meist relativ begrenzt: „Teilweise war es so, dass der Fuhrpark von einer Dame in der Zentrale verwaltet wurde oder jemand zusätzlich zu seinen eigentlichen Aufgaben noch die Flottenverwaltung übernehmen musste", weiß Michael Laube zu berichten. 2011 kam es dann zum ersten Kontakt zwischen Re:Sources und Panopa Fleet Management. Angestoßen wurde die Zusammenarbeit durch eine Nachfrage des Finanzchefs der Publicis Worldwide GmbH, welcher Re:Sources um Hilfe bei der Suche nach einer geeigneten Fuhrparkverwaltung bat. Nachdem verschiedene Angebote geprüft wurden, habe man sich schließlich für die Dienste von Panopa Fleet Management entschieden, insbesondere weil der Flottendienstleister unabhängig von Leasinggesellschaften ist und ein stimmiges Gesamtpaket bieten konnte. Zunächst wurden nur die 85 Fahrzeuge der Publicis Worldwide GmbH durch Panopa Fleet Management verwaltet. Aufgrund der guten Zusammenarbeit entschied sich Re:Sources 2013 verpflichtend für alle Agenturen, das Flottenmanagement in die Hände von Panopa zu legen. Dieser Schritt sollte eine bessere Strukturierung der gesamten Fuhrparkverwaltung sowie eine effiziente und kostengünstige Gestaltung der Prozesse rund um das Thema Flotte ermöglichen.

Von Anfang bis Ende

Als Fuhrparkspezialist begleitet Panopa Fleet Management den gesamten Bereich von der Einsteuerung über die Wartung bis hin zur Aussteuerung der Flottenfahrzeuge. Dabei beginnen die Aufgaben für den Fleet-Management-Dienstleister meist mit dem Car-Konfigurator. Dort stellt der Dienstwagenberechtigte sein Fahrzeug nach den unternehmensinternen Richtlinien und den eigenen Wünschen zusammen. Panopa Fleet Management sucht im Anschluss die passenden Leasinganbieter heraus und verhandelt die optimale Leasingrate für den Kunden. Im Falle der Re:Sources Germany GmbH werden die Fahrzeuge im Full Service bei drei verschiedenen Leasinggesellschaften geleast. Die Laufzeit beträgt dabei normalerweise 36 Monate, in Ausnahmefällen werden die Fahrzeuge über 48 Monate gehalten. Da die Dienstwagen allein für den Weg zur Arbeit oder zu Kunden benötigt werden und keine Außendienstler im klassischen Sinne damit unterwegs sind, liegt die Referenzrate bei 20.000 Kilometer pro Jahr.

Michael Laube:

„Unser Unternehmen ist sehr stark in der Werbung mit verschiedenen Automobilherstellern vertreten. Daher haben wir eine sehr bunt gemischte Flotte."

Die Vorgehensweise bei der Suche nach den richtigen Servicemodulen verläuft ähnlich wie die nach dem richtigen Leasinganbieter. „Das Zauberwort ist hier Multi-Bidding. Ein Unternehmen hat nicht mehr nur einen Lieferanten oder einen Leasinganbieter, sondern hat mindestens zwei, drei oder vier verschiedene Anbieter", erläutert Jan Megow, Abteilungsleiter Panopa Fleet Management, in diesem Zusammenhang. Ein externer Dienstleister könne durch Multi-Bidding, also dem unabhängigen Vergleich verschiedener Angebote, sei dies im Leasing oder bei anderen flottenrelevanten Bausteinen, das beste Preis-Leistungs-Verhältnis herausfiltern.

So hat man sich beispielsweise entschieden, den Bereich Tankkarten aus den Full-Service-Leasingverträgen herauszunehmen. Zuvor waren die Tankkarten in manchen Leasingverträgen mit einkalkuliert. „Wir haben das Tankkartenmanagement wieder rausgenommen und letztendlich diesen Baustein bei uns angesiedelt", erläutert Michael Hohn, Key Account Manager bei Panopa Fleet Management. Das heißt, Re:Sources hat eigene Rahmenverträge mit dem jeweiligen Anbieter und Panopa Fleet Management übernimmt die anfallenden administrativen Aufgaben. „Dies war letztendlich auch nötig. Denn ohne die entsprechenden Daten von den Tankkarten haben wir auch keine Möglichkeit, die jeweiligen Leasingvertragsanpassungen vorzunehmen. Das ist die Basis der Auswertung dafür", ergänzt Jan Megow. Für eine solche Auswertung prüft der Flottendienstleister aus Duisburg zweimal im Jahr die Kilometerstände der Fahrzeuge aller betreffenden Agenturen. Im Falle einer Abweichung von der Leasingvereinbarung werden dann Vorschläge für eine Vertragsanpassung gemacht. Nach Ablauf des Leasingzeitraumes leitet Panopa Fleet Management die Rückführung der Fahrzeuge inklusive Begutachtung, Reparatur und Logistik in die Wege.

Auch während der Laufzeit begleitet Panopa Fleet Management die Werbeagenturen mit einem Rundum-Service. Alle Rechnungen und Kosten wie Leasingrate, Reparaturen, Kraftstoffe et cetera laufen bei dem Dienstleister zusammen. Diese werden dann geprüft und in einer einzigen Rechnung dem Kunden zugesandt. Im digitalen Zeitalter ist dies mittlerweile auch in elektronischer Form möglich. Der Datensatz kann dann von der Buchhaltung in das eigene System integriert werden. Diese übersichtliche Form der monatlichen Rechnung schafft Transparenz über die einzelnen Kostenpunkte und reduziert gleichzeitig den Verwaltungsaufwand für die jeweiligen Agenturen.

Re:Sources Germany GmbH

Die Re:Sources Germany GmbH in Düsseldorf ist Teil des weltweit drittgrößten Werbe- und Media-Agenturnetzwerkes Publicis Groupe mit Sitz in Paris. Die Publicis Groupe betreut namhafte internationale und nationale Kunden und Etats und ist mit circa 58.000 Mitarbeitern in 108 Ländern vertreten, so auch an diversen Standorten in Deutschland. Als zentrales Shared Service Center ist Re:Sources Germany für alle administrativen Funktionen (Accounting/Reporting, Financial Operations, Treasury, HR/Payroll, Tax, Procurement, IT und Legal) der deutschen, österreichischen und schweizerischen Agenturen verantwortlich.

Schnittstelle im Unternehmen

Wenngleich der eigene Verwaltungsaufwand durch die Abgabe von Kompetenzen an einen externen Dienstleister verringert werden kann – ganz ohne eine unternehmensinterne Schnittstelle – kann ein Fuhrpark dann doch nicht verwaltet werden. „Früher gab es in jeder Agentur einen Mitarbeiter, der den Fuhrpark neben der eigentlichen Tätigkeit mitverwaltet hat. Diesen Mitarbeitern haben wir versucht, Freiraum zu geben, indem sie nur noch die koordinierende Schnittstelle zwischen Unternehmen und dem Fleet Manage-

(Fortsetzung auf S. 17)

Der A.T.U Rundum-Service für Ihren Fuhrpark

SEAT

DIE SEAT FLOTTE.

Fuhrparklösungen nach Maß.

Der SEAT Leon ST
inkl. Business-Paket Reference

ab **183 €**
pro Monat[1]

ENJOYNEERING

Egal ob Gewerbekunde, Großkunde oder gewerblicher Sonderabnehmer: Bei SEAT gibt es für jeden individuellen Anspruch das richtige Fahrzeug oder auch die ganze Flottenlösung. Und das bei besonders günstigen Leasingraten und Betriebskosten. Kein Wunder, dass die SEAT Modelle Auszeichnungen und Preise in Serie sammeln. Vor allem dann, wenn Fuhrparkmanager in der Jury sitzen – was die Zuverlässigkeit, Flexibilität und Effizienz der SEAT Flottenlösungen auf bemerkenswerte Weise unterstreicht. Weitere Informationen zu unseren Flottenlösungen erhalten Sie telefonisch unter 06150 1855-500 oder per E-Mail an: firmenkunden@seat.de

Kraftstoffverbrauch[2] SEAT Leon ST 1.6 TDI, 77 kW, 4,6/3,3/3,8 l/100 km; CO_2-Emissionen: kombiniert 99 g/km. Kraftstoffverbrauch und CO_2-Emissionen der abgebildeten Fahrzeuge der SEAT Flotte: kombiniert 8,4–3,3 l/100 km; CNG: 3,5–2,9 kg/100 km; kombiniert 196–79 g/km. Effizienzklassen: E–A+.

SEAT empfiehlt Castrol EDGE

SEAT.DE/FIRMENKUNDEN

[1]Der SEAT Leon ST Reference 1.6 TDI, 77 kW (105 PS), Start&Stop, auf Grundlage der unverbindlichen Preisempfehlung von 18.731,09 € + Sonderausstattung 920,17 €, zzgl. Überführungskosten und MwSt.: 183,00 € monatl. Finanz-Leasing-Rate bei 36 Monaten Laufzeit und jährlicher Laufleistung von 20.000 km. 0 € Sonderzahlung. Ein Angebot der SEAT Leasing, Zweigniederlassung der Volkswagen Leasing GmbH, Gifhorner Straße 57, 38112 Braunschweig. Dieses Angebot ist nur für gewerbliche Kunden mit Großkundenvertrag und nur bis zum 30.06.2014 gültig. Bei allen teilnehmenden SEAT Partnern in Verbindung mit einem neuen Leasingvertrag bei der SEAT Leasing. [2]Kraftstoffverbrauch innerorts/außerorts/kombiniert. Das abgebildete Fahrzeug enthält Sonderausstattung gegen Mehrpreis.

Michael Laube (Procurement Manager Re:Sources, li.), Ines Nelke (Procurement Specialist Re:Sources, 2. v. li.), Michael Hohn (Key Account Manager Panopa Fleet Management, Mitte) und Jan Megow (Abteilungsleiter Panopa Fleet Management, 2. v. re.) erläutern Sebastian Heuft (Flottenmanagement, re.) die Umsetzung der Flottenstrategie von Re:Sources Germany GmbH

Jan Megow:

„Ein Unternehmen hat nicht mehr nur einen Firmensupplier oder einen Leasinganbieter sondern hat immer zwei, drei oder vier verschiedene Anbieter, wo man am Ende den Überblick behalten muss."

ment von Panopa darstellen", erklärt Ines Nelke, die als Procurement Specialist von Re:Sources mit dem Outsourcing beauftragt wurde.

Die Hauptaufgabe dieser Unternehmensschnittstellen ist vor allem die Einholung von Unterschriften bei der Fahrzeugbestellung. Darüber hinaus gibt Re:Sources die strategischen Vorgaben an den Dienstleister weiter. Alles Weitere übernimmt Panopa Fleet Management. Der Dienstleister ist auch für die Mitarbeiter der Agenturen der erste Ansprechpartner. Dank einer 24-Stunden-Hotline kann der Fahrer eines Dienstfahrzeugs beispielsweise im Falle eines Schadens jederzeit Hilfe anfordern. Auch bei allen anderen Nachfragen bezüglich des Dienstwagens hilft der Flottendienstleister den Agenturmitarbeitern weiter. Dadurch konnten die Fuhrparkverantwortlichen der Agenturen immens entlastet werden, denn meist besteht in Unternehmen in Sachen Fuhrpark ein großer Nachfragebedarf auch außerhalb eines Schadenfalls. „Es ist angenehm, die Probleme abgeben zu können und dem Mitarbeiter zu sagen: Wenn irgendwas ist, dann ruf Panopa Fleet Management an, die kümmern sich darum. Man kann sich der eigentlichen Kernkompetenz widmen", weiß Michael Laube zu berichten.

Panopa Fleet Management

Im Jahr 2000 als interne Fuhrparkabteilung der zu Imperial Logistics International gehörenden Panopa-Gruppe gegründet, hat sich Panopa Fleet Management in nur wenigen Jahren zu einem leistungsstarken Anbieter für die professionelle Betreuung und Verwaltung von Dienstwagenflotten entwickelt. Derzeit managt Panopa Fleet Management die Fahrzeugflotten von mehr als 50 Unternehmen – vom Pkw über Mietfahrzeuge bis hin zu Lkw-Einheiten. Mit einem leistungsstarken Spezialisten-Team werden die Dienstwagenflotten der Kunden auf dem wirtschaftlichsten Stand gehalten.

Reporting und Nachhaltigkeit

Die Entscheidung, das Fuhrparkmanagement an einen Dienstleister abzugeben, ist eine Grundsatzentscheidung des Unternehmens und daher nicht immer leicht zu treffen. Die Tendenz hin zum Outsourcing sei allerdings steigend, immer mehr Firmen seien bereit, die Verwaltung von Dienstfahrzeugen abzugeben, berichtet Jan Megow. Nicht zuletzt wird diese Entscheidung aufgrund der besseren Kostenübersicht und den vielfachen Reporting-Möglichkeiten gefällt.

Neben der Kostenkontrolle spielt für umweltbewusste Unternehmen beim Reporting auch der Nachhaltigkeitsaspekt eine große Rolle. Um CO_2 zielgerichtet einsparen zu können, helfen die genauen Analysen eines Fuhrparkdienstleisters, beispielsweise um die Fahrzeugauswahl des Mitarbeiters zu hinterfragen. Im Falle von Publicis lautet das vom französischen Mutterkonzern ausgegebene interne Ziel, den CO_2-Ausstoß auf weniger als 130 Gramm pro Kilometer zu senken. Dennoch sollen alle Mitarbeiter in irgendeiner Form mobil sein und möglichst effizient fahren können. Bei der Realisierung dieser Ansprüche spielen verschiedene Maßnahmen eine Rolle. Zum Beispiel werden Hybrid- und Elektrofahrzeuge verschiedener Hersteller als Poolfahrzeuge in die Flotte integriert. „So haben wir beispielsweise in einigen Agenturen den Toyota Prius als Poolfahrzeug. Eine unserer neuesten Agenturen, die Pixelpark AG, plant jetzt, in Köln und Hamburg jeweils einen Renault ZOE als Poolfahrzeug einzusetzen und auch entsprechend in eine Ladestation an den Gebäuden zu investieren", berichtet Michael Laube.

Ausblick

Seit Beginn der Zusammenarbeit von Re:Sources und Panopa Fleet Management wurde eine schrittweise Vereinheitlichung des kompletten Fuhrparkmanagements aller Agenturen betrieben. Diesen Prozess möchten die Verantwortlichen auch in weiteren Bereichen ausweiten. Dazu erläutert Ines Nelke: „Wir sind momentan dabei, zusammen mit Panopa Fleet Management die elektronische Führerscheinkotrolle für die Agenturen einzuführen." Darüber hinaus wird auch das Schadenmanagement vereinheitlicht.

Die Angleichung der Fuhrparkmanagement-Bereiche aller Agenturen ist angesichts der auf Wachstum ausgerichteten Unternehmensphilosophie eine konsequente Entscheidung. Allein in den letzten drei Jahren sind vier Agenturen mit etwa 800 Mitarbeitern zu dem Agenturnetzwerk neu dazu gekommen, und die Tendenz weist auch in Zukunft in Richtung Wachstum. Durch das einheitliche Fuhrparkmanagement gelang der Integrationsprozess im Bereich Flotte sehr viel leichter. Um die Integration neuer Agenturen zu beschleunigen, hat das Werbeagenturnetzwerk gemeinsam mit Panopa Fleet Management eine einheitliche Vorlage angefertigt, nach der die neuen Flotten besser in die bestehende Fuhrparkstruktur eingefügt werden können. Auch hier zeigt sich, dass ein externes Fuhrparkmanagement Ordnung schaffen kann, gerade wenn komplexe Problemstellungen vorliegen. Insgesamt konnte das angestrebte Ziel, die Fuhrparkverwaltung des Agenturnetzwerks einheitlicher und effizienter zu gestalten, erreicht werden.

Michael Hohn:

„Wir haben das Tankkartenmanagement wieder rausgenommen und letztendlich diesen Baustein bei uns angesiedelt"

Kompetente **Unterstützung**

Hartmut Friebertshäuser (Geschäftsführer Hettich Logistik Service GmbH & Co. KG, rechts) und Florian Jacke (Area Manager Fleet bei der Alphabet Fuhrparkmanagement GmbH, links) zeigen, dass Kunden wie die Hettich Unternehmensgruppe auch nach jahrelanger Zusammenarbeit noch vom Fachwissen und dem gesamten Know-how von Alphabet bei allen Fragen des Fuhrparkleasings profitieren können.

Beschlagslösungen, die man – eingebaut im Möbelstück – oft nicht mehr sieht, aber deren Funktion dennoch spürbar ist, sind das Kerngeschäft der Hettich Unternehmensgruppe. Seit über 125 Jahren entwickelt und produziert die Unternehmensgruppe mit Sitz in Kirchlengern Produkte, die in allen Wohnräumen, sei es in der Küche, dem Bad, im Wohn- und Schlafzimmer oder im Büro, aber auch in Geräten der Weißen Ware zu finden sind. Dabei sollen die Beschlagslösungen Möbel selbst nach jahrelangem Gebrauch beweglich, sicher und komfortabel machen. Mehr als 6.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter weltweit stellen sich daher Tag für Tag der Herausforderung, intelligente Technik für Möbel zu entwickeln. Damit zählt Hettich zu den größten Herstellern von Möbelbeschlägen.

Auf nationaler Ebene stehen Außendienst- und dienstwagenberechtigten Innendienstmitarbeitern etwa 250 Pkw verschiedener Marken zur Erledigung ihrer Aufgaben zur Verfügung. Dabei ist das Fuhrparkmanagement traditionell in der Hettich Logistik Service GmbH & Co. KG angesiedelt, die durch Hartmut Friebertshäuser als Geschäftsführer geleitet wird. Daneben erfolgt die Steuerung, sprich die Tagesverwaltung und das administrative Geschäft, innerhalb der einzelnen Tochterunternehmen über dezentral aufgestellte Fuhrpark-Leasingkoordinatoren. Abhängig von der Laufleistung werden die geleasten Fahrzeuge zwischen 24 und 48 Monaten, teilweise auch etwas darüber hinaus, in den einzelnen Unternehmen gefahren: „Die Laufzeit richtet sich zum einen nach dem Angebot des Leasinggebers, sprich was ist für uns die günstigste Leasingkombination, die wir erzielen können, zum anderen nach den Erfordernissen des Fahrers beziehungsweise der Funktion“, erläutert Hartmut Friebertshäuser. Am Ende der Laufzeit weist der Tachostand je nach Einsatzgebiet und Zweck dabei zwischen 120.000 und 175.000 Kilometer aus.

Mehrjährige Zusammenarbeit

Bereits bei der Auswahl der infrage kommenden Fahrzeuge sowie der passenden Leasingkombinationen kann sich Hettich schon seit mehreren Jahren auf das Know-how von Alphabet verlassen. Ausgangspunkt für die Zusammenarbeit mit der einzigen All-Brand-Captive war die Umstellung des Kauffuhrparks in einen Leasingfuhrpark zu Beginn der 90er-Jahre. Zu dieser Zeit schlossen die Experten für Beschlagslösungen einen Finanzierungsvertrag über die Unternehmensflotte mit dem damals noch unter der Marke LHS Leasing fungierenden Leasingunternehmen. „Dabei stand vor allem die Möglichkeit, mehrere Marken im Fuhrpark zu haben und diese durch den Leasinggeber abzudecken, im Vordergrund“, weiß Hartmut Friebertshäuser zu berichten. Der erste Kontakt mit Alphabet, die zunächst als Captive-Leasinggeber von BMW auftrat, kam zwischen 2005 und 2006 auf, als Hettich sich entschloss, die günstigen Konditionen für BMW-Fahrzeuge für den eigenen Fuhrpark in Anspruch zu nehmen. Gerade als das Unternehmen aus Kirchlengern die ersten Fahrzeuge des bayrischen Automobilherstellers in die Flotte integrierte, fusionierten LHS Leasing und Alphabet unter der Marke Alphabet und konnten Hettich damit Angebote aus einer Hand bieten.

„Die Zusammenarbeit mit Alphabet bot uns zusätzliche Vorteile: Zum einen waren wir bereits mit einer guten Organisation seitens LHS Leasing betreut und zum anderen kamen über Alphabet neben neuen Fahrzeugen auch neue Aspekte hinzu. Zudem betreuten uns nach der Integration von LHS Leasing die gleichen Personen, denen unsere Strukturen bereits bekannt waren. Somit konnten die bewährten organisatorischen Abläufe beibehalten und laufend verbessert werden“, fügt Hartmut Friebertshäuser hinzu.

Dies waren auch Aspekte, die Alphabet mit der Integration der LHS Leasing forcieren wollte: „Das Thema persönliche Betreuung vor Ort, ist für uns ein wichtiges Gut. Der Kunde möchte keine Callcenter-Nummer haben, wo er sich jedes Mal neu erklären muss, um am Ende doch nur weiterverbunden zu werden. Ein wichtiger Aspekt unserer Zusammenarbeit sind feste Ansprechpartner sowohl im Außen- wie auch im Innendienst, die die Strukturen kennen und wissen, worauf Hettich im Tagesgeschäft Wert legt“, erklärt Florian Jacke, Area Manager Fleet bei der Alphabet Fuhrpark-

Hettich Unternehmensgruppe

Hettich – Technik für Möbel ist weltweit zum Begriff geworden. Unter der Marke Hettich entstand einer der größten Hersteller von Möbelbeschlägen mit mehr als 6.000 Mitarbeitern auf der ganzen Welt, davon 3.000 in Deutschland. Die Unternehmensgruppe aus Kirchlengern betreibt Produktionsstandorte in Amerika, Asien und Europa und ist mit 38 Tochtergesellschaften weltweit nahe am Kunden. Hettich entwickelt, produziert und vertreibt unter anderem Scharniere, Schubkästen und Führungssysteme, Organisationssysteme, Schiebe- und Falttürsysteme sowie Verbindungsbeschläge aller Art. Weitere Informationen unter www.hettich.de.

management GmbH. Heute betreut der Münchener Leasing- und Fuhrparkspezialist seine Kunden bundesweit über sieben Geschäftsstellen. Dabei möchte das Tochterunternehmen der BMW Group die große Nähe zum Automobil, die hohen Service-Standards und das Finanz-Know-how nutzen, um die optimale Mobilität seiner Kunden zu sichern.

Beratung und Betreuung

Unerlässlich für eine gute Betreuung ist der regelmäßige Kontakt zueinander. Die dezentrale Struktur von Hettich bringt es mit sich, dass das Unternehmen aus Kirchlengern und Alphabet über die Geschäftsstelle in Hannover im permanenten Austausch via Telefon sowie E-Mail miteinander stehen. „Der laufende Kontakt zwischen unseren dezentral aufgestellten Leasingkoordinatoren und der Alphabet-Geschäftsstelle in Hannover ist eine Verbindung, die wir sehr stark schätzen. Durch die persönliche Betreuung können Probleme im direkten Kontakt gelöst werden und das Tagesgeschäft kann sich schnell an Änderungen anpassen. Darüber hinaus finden quartalsweise Treffen statt, an denen alle Leasingkoordinatoren und auch die Repräsentanten von Alphabet teilnehmen. Dort werden nicht nur unbedingt tagesaktuelle Probleme besprochen, sondern im Gros strukturelle Probleme, organisatorische Themen, Neuerungen und Optimierungen. Diese Treffen benötigen dann schon einmal einen Tag und haben eher den Charakter eines Workshops“, erläutert Hartmut Friebertshäuser. Auch bei Alphabet kommt diesem Erfahrungsaustausch ein hoher Stellenwert zu: „In unseren regelmäßigen Treffen analysieren wir stets die Ist-Situation, überprüfen die aktuellen Verträge und stimmen auch notwendige Änderungen einzelner Verträge ab“, fügt Florian Jacke hinzu.

Schon früh hat man bei Hettich erkannt, dass Fahrzeuge nicht nur reine Arbeitsmittel sind, sondern für den Mitarbeiter eine bedeutende Sache darstellen. Daher entschloss sich das Unternehmen aus Kirchlengern zwar die Auswahl der Fahrzeuge hinsichtlich Fahrzeugsegment und Sicherheitsaspekt, welcher bei Hettich traditionell hoch angesiedelt ist, vorzugeben, jedoch dem Dienstwagenberechtigten möglichst viel Freiraum bei der Auswahl der Ausstattung einzuräumen, um den Motivationsgedanken nicht aus den Augen zu verlieren. Nicht zuletzt hat auch der ökologische Aspekt einen hohen Stellenwert. So werden die Fahrzeuge, die in den verschiedenen Referenzklassen zur Auswahl stehen, hinsichtlich ihrer ökologischen Grundstruktur ausgesucht: „Hettich steht für ökologische Grundsätze, was sich auch in der EMAS-Zertifizierung und dem unternehmenseigenen Umweltreferat zeigt, und diesen versuchen wir auch innerhalb des Unternehmensfuhrparks gerecht zu werden. Geringe Emissionen und die daraus resultierende Schonung der Umwelt sind ein hohes Gut“, erklärt der Geschäftsführer der Hettich Logistik Service GmbH & Co. KG.

Hierbei kann Alphabet seine Stärken als Anbieter für Full-Service-Leasing und Fuhrparkmanagement ausspielen: „Neben dem Finance-Leasing sind die typischen Full-Service-Dienstleistungen Wartung/Verschleiß, Reifenservice, Schadenmanagement sowie die Themen Kfz-Steuer und Rundfunkbeitrag bei Hettich eingeschlossen. Zusätzlich bieten wir unseren Kunden selbstverständlich auch Angebote aus dem Bereich des klassischen Fuhrparkmanagements durch umfangreiche Reportings und Auswertungen an. So haben unsere Kunden ihren Fuhrpark immer wirtschaftlich im Blick und etwaige Anpassungsbedürfnisse werden schnell ermittelt und kompetent umgesetzt. Insbesondere beim Thema Ökologie zeigt sich, dass ein Austausch zwischen Leasinggeber und Leasingnehmer enorm wichtig ist. Denn die ständig steigende Zahl neuer Technologien und Modelle gilt es, im Blick zu behalten und zu analysieren, um dann gemeinsam festzulegen, welche Modelle für Hettich sinnvoll sind.

(Fortsetzung auf S. 20)

Florian Jacke:

„Ein wichtiger Aspekt unserer Zusammenarbeit sind feste Ansprechpartner, die die Strukturen kennen und wissen, worauf Hettich im Tagesgeschäft Wert legt“

Hartmut Friebertshäuser (Geschäftsführer Hettich Logistik, re.) und Florian Jacke (Area Manager Fleet Alphabet, 2. v. re.) erläutern Steven Bohg (2. v. li.) und Bernd Franke (beide Flottenmanagement, li.) wie sich die Zusammenarbeit des Möbelbeschlagherstellers und des Leasinggebers darstellt

Aktuell haben wir gemeinsam mit Hettich beispielsweise das Thema Elektromobilität auf der Agenda. Natürlich heißt das nicht automatisch, dass alle Ideen auch gleich immer 1:1 übernommen werden", fasst der Area Manager Fleet von Alphabet zusammen.

Neue Herausforderungen

Das Kerngeschäft der Zusammenarbeit zwischen Hettich und Alphabet liegt heute im Fahrzeugleasing. Erst im vergangenen Jahr hatte der Beschlagexperte aus Kirchlengern eine umfangreiche Leasingausschreibung durchgeführt, an der mehrere Leasinggesellschaften mit unterschiedlichen Konzepten teilnahmen. „Dass sich Alphabet hier am Ende durchsetzen konnte, war nicht von Anfang an klar, denn eine jahrelange Zusammenarbeit hat zwei Seiten: Auf der einen Seite sind Prozesse bereits eingeschliffen und man weiß wie die Zusammenarbeit funktioniert, auf der anderen Seite besteht jedoch die Gefahr des Stillstandes, da keine neuen Aspekte eingebracht werden. Die Bestätigung unserer Zusammenarbeit bedeutet für uns, dass wir neben den finanziellen und organisatorischen Aspekten eine gute Grundlage auch für zukünftige gemeinsame Aufgaben und Projekte geschaffen haben", erklärt Hartmut Friebertshäuser.

Eines dieser Zukunftsprojekte könnten differenzierte Mobilitätsservices sein, denn nicht immer ist ein fest zugeordneter Firmenwagen die einzige Möglichkeit, die Mitarbeiter mobil zu halten: „Über AlphaCity bieten wir beispielsweise ein innovatives Corporate-Carsharing-Produkt an, welches nicht nur eine optimale Lösung für Poolfahrzeuge darstellt, sondern eine effiziente Alternative zu Taxi, Mietwagen oder dem öffentlichen Nahverkehr bietet. Ganz gleich, ob für den Weg zum Flughafen, abends oder am Wochenende. Die Fahrzeuge stehen ähnlich wie herkömmliche Poolfahrzeuge allen Mitarbeitern geschäftlich wie privat zur Verfügung. Somit können über AlphaCity nicht nur die Motivation gesteigert, sondern im Vergleich zu einem klassischen Fahrzeugpool auch die Kosten gesenkt werden. Denn durch die hohe Auslastung und den geringen administrativen Aufwand ergibt sich ein deutliches Einsparpotenzial bei den Total Cost of Ownership", erläutert Florian Jacke. Bei Hettich setzt man sich zwar seit einiger Zeit mit der Thematik Carsharing auseinander und sieht auch Anwendungsfälle, da über 2.000 Mitarbeiter in der Region beschäftigt sind. Jedoch ist bis heute diesbezüglich noch keine Entscheidung getroffen worden.

Der Stellenwert, dem die Thematik Ökologie in der Fahrzeugauswahl des Unternehmens aus Kirchlengern zukommt, zeigte nur einen Bruchteil des eigentlichen Wertes. So hat man bereits vor zwei Jahren damit angefangen, sich mit der Elektromobilität auseinanderzusetzen. Jedoch war das Angebot an Elektrofahrzeugen zu dieser Zeit noch überschaubar und es war bekannt, dass auch die großen deutschen Marken in absehbarer Zeit mit ihren Fahrzeugen auf den Markt kommen würden. Dadurch, dass das Angebot heute viel umfangreicher ist, räumt Hettich der Thematik Elektromobilität einen breiten Raum ein. Zumal die unterschiedlichen Unternehmensstandorte im ostwestfälischen Raum lediglich zwischen 20 und 30 Kilometer voneinander entfernt sind und sich somit ein Pendelverkehr mit Elektrofahrzeugen zwischen den Standorten realisieren lassen würde. Ein Weg, um dem Thema eMobility zu begegnen, ist auch das Produkt AlphaElectric: „Mit unserem Produkt unterstützen wir die Elektrifizierung des Fuhrparks. Von der Auswahl des geeigneten Fahrzeuges über die passende Ladeinfrastruktur bis hin zu individuell wählbaren Serviceleistungen. Damit unterstützen wir unsere Kunden mit einem umfassenden Beratungsansatz sowie einem flexiblen Full-Service-Angebot vom ersten Tag an in allen Bereichen der Elektromobilität", fasst Florian Jacke das ganzheitliche Konzept um AlphaElectric zusammen.

Fazit

Damit zeigt sich, dass selbst nach Jahren der Zusammenarbeit keineswegs ein Stillstand eintreten muss. Vielmehr kommt es darauf an, dass Kunden wie die Hettich Gruppe zunehmend vom Fachwissen sowie dem gesamten Know-how des Leasinggebers bei allen Fragen des Fuhrparkleasings profitieren können. Dabei muss neben den finanziellen Herausforderungen der organisatorische und administrative Aufwand auf Seiten des Leasingnehmers so weit wie möglich reduziert werden und die Prozesse schlank in die Organisation des Kunden überführt werden.

Hartmut Friebertshäuser:

„Die Bestätigung unserer Zusammenarbeit bedeutet für uns, dass wir eine gute Grundlage auch für zukünftige gemeinsame Aufgaben und Projekte geschaffen haben"

Alphabet Fuhrparkmanagement GmbH

Alphabet ist einer der führenden deutschen Leasing- und Full-Service-Anbieter mit innovativen Business-Mobility-Lösungen für Fahrzeuge aller Marken. Als einzige All-Brand-Captive entwickelt Alphabet herstellerunabhängig ganzheitliche Produkte und Services für die Unternehmensmobilität. Neben individueller Beratung und Finanzierung bietet der Dienstleister innovative Full-Service-Lösungen wie AlphaCity, das erste Corporate Carsharing auf Leasingbasis. In sieben Geschäftsstellen steht die Tochter der BMW Group seinen Kunden bundesweit zur Seite. Weitere Informationen unter www.alphabet.de.

Hyundai i40

5 Jahre Garantie.
Auch für Begeisterung.

HYUNDAI Leasing
Full-Service-Leasing
Ab 194,– € mtl.[1]

Egal auf welches Ziel Ihr Unternehmen auch hinsteuert: Ihr Fuhrpark leistet einen entscheidenden Beitrag dazu – mit dem Hyundai i40. Inklusive 5 Jahre Fahrzeug-Garantie ohne Kilometerbegrenzung. 5 Jahre Mobilitätsgarantie. Und 5 Sicherheitschecks. Im Ergebnis: ein halbes Jahrzehnt reibungsloses und kosteneffizientes Flottenmanagement. Vereinbaren Sie am besten gleich schnell und direkt einen Probefahrttermin mit Ihrem Hyundai Fleet Center (Telefon: +49 69 380 767 379, E-Mail: fleet@hyundai.de) – und lassen Sie sich begeistern.

HYUNDAI | NEW THINKING. NEW POSSIBILITIES.

FIFA WORLD CUP Brasil 2014

5 JAHRE* GARANTIE OHNE KILOMETER-BEGRENZUNG*

Kraftstoffverbrauch kombiniert: 7,7–4,3 l/100 km; CO2-Emission kombiniert: 179–113 g/km; Effizienzklasse: D–A+.
Abbildung ähnlich, Fahrzeug enthält z. T. aufpreispflichtige Sonderausstattung. 1Freibleibendes Leasingangebot von Hyundai Leasing, ein Produkt der ALD AutoLeasing D GmbH (Nedderfeld 95, D-22529 Hamburg). Alle Angebotspreise verstehen sich zzgl. MwSt. Dieses Angebot ist nur für Gewerbekunden gültig. Überführungskosten werden extra berechnet. Monatliche Leasingrate für den i40 Kombi 1.7CRDi Comfort (Kraftstoffverbrauch innerorts: 5,5 l/100 km, außerorts: 4,2 l/100 km, kombiniert: 4,6 l/100 km; CO2-Emission: 122 g/km; Effizienzklasse: A.): 194 EUR inklusive Technik-Service (inklusive Wartungen und Verschleißreparaturen) mit einer Laufzeit von 36 Monaten und bei einer Gesamtlaufleistung von 30.000 km sowie 0 EUR Sonderzahlung. Änderungen und Irrtümer vorbehalten. *5 Jahre Fahrzeug- und Lack-Garantie ohne Kilometerbegrenzung sowie 5 Jahre Mobilitäts-Garantie mit kostenlosem Pannen- und Abschleppdienst (gemäß den jeweiligen Bedingungen); 5 kostenlose Sicherheits-Checks in den ersten 5 Jahren gemäß Hyundai Sicherheits-Check-Heft. Für Taxen und Mietfahrzeuge gelten modellabhängige Sonderregelungen.

Nachrichten • Nachrichten • Nachrichten •

Premiumservice

Der Premiumhersteller Mercedes-Benz wird künftig alle Dienstleistungsangebote unter der Dachmarke Mercedes me zusammenfassen. Dabei gliedert sich die Marke in die fünf Bereiche move me, connect me, assist me, finance me und inspire me und berücksichtigt Themen wie Fahrzeugkauf, Finanzierung und Wartung ebenso wie die internationalen Mobilitätsservices von Daimler. Damit ermöglicht Mercedes me die nahtlose Integration aller Service- und Mobilitätsbereiche. „Mercedes-Benz ist auf Wachstumskurs, und diesen Kurs setzen wir fort. Dazu gehen wir jetzt mit Mercedes me den nächsten Schritt: Unter dieser Marke bündeln wir eine Vielzahl von Dienstleistungen rund um unsere faszinierenden Fahrzeuge. Dabei geht es nicht nur um eine neue Website, sondern um ein neues Niveau der individuellen Kundenbetreuung“, erklärt Dr. Dieter Zetsche, Vorstandsvorsitzender der Daimler AG und Leiter Mercedes-Benz Cars.

Wachstum

Witter

„Die Volkswagen Finanzdienstleistungen sind 2013 in drei Dimensionen gewachsen: mit den Marken des Konzerns, in neuen und bestehenden Märkten sowie durch das Ausrollen unserer Kernprodukte in noch mehr internationalen Märkten. Auf unserem Weg, der weltweit führende automobile Finanzdienstleister zu werden, sind wir erneut ein gutes Stück vorangekommen“, sagte Frank Witter, Vorstandsvorsitzender der Volkswagen Financial Services AG auf deren Pressekonferenz zur Jahresbilanz. Auch für das kommende Geschäftsjahr erwartet der Vorstand weiteres Wachstum. Die Volkswagen Finanzdienstleistungen konnten den Gesamtvertragsbestand im Geschäftsjahr 2013 erneut um 11,3 % auf 10,7 Millionen Verträge steigern. Auch das Leasinggeschäft wuchs um 9,7 % auf fast 2 Millionen. Im Bereich Versicherungen und Dienstleistungen konnte die positive Entwicklung der letzten Jahre ebenfalls fortgesetzt werden. Der Vertragsbestand erhöhte sich im Geschäftsjahr 2013 um 15,7 % auf rund 3,8 Millionen Verträge.

ANGEBOTE NUR FÜR GEWERBETREIBENDE

www.citroen-business.de

VIEL RAUM FÜR IHREN ERFOLG.

DER **CITROËN C4 PICASSO** UND **CITROËN GRAND C4 PICASSO**.
ERSTAUNLICH VIEL KOMBI FÜR EINEN VAN.

Das Platzangebot eines Vans trifft auf die Wendigkeit eines Kombis – im CITROËN C4 PICASSO und GRAND C4 PICASSO. Ihre offen gestalteten Innenräume und Weitwinkel-Panorama-Frontscheiben sorgen für eine loftartige Atmosphäre. Gleichzeitig überzeugen beide Fahrzeuge mit technologischen Highlights wie einem 7-Zoll-Touchscreen (17cm), CITROËN eTouch[3], einem automatischen Einparksystem[3] und vielem mehr. Jetzt registrieren und live erleben unter 0800/5 55 05 05.

CRÉATIVE TECHNOLOGIE

CITROËN

[1]Ein Business Class Full Service Leasing-Angebot der Banque PSA Finance S.A. Niederlassung Deutschland, Geschäftsbereich CITROËN BANK, Siemensstraße 10, 63263 Neu-Isenburg, für Gewerbetreibende zzgl. MwSt. und Fracht für folgende Business Class Aktionsmodelle: CITROËN C4 PICASSO und CITROËN GRAND C4 PICASSO e-HDi 90 Airdream ETG6: Laufzeit 36 Monate, 15.000 km/Jahr Laufleistung, gültig bis zum 30. 06. 2014. Leistungen gemäß den Bedingungen des CITROËN FreeDrive à la carte Vertrages der CITROËN DEUTSCHLAND GmbH, Edmund-Rumpler-Straße 4, 51149 Köln. Detaillierte Vertragskonditionen unter www.citroen.de. Nur bei teilnehmenden CITROËN Partnern. [2]Gewinner des Goldenen Lenkrads 2013 in der Kategorie Vans. Ausgezeichnet von AUTO BILD und BILD am SONNTAG, Ausgabe 46/2013. Gewinner der Auto Trophy 2013 in der Kategorie Vans – Importe. Ausgezeichnet von AUTO ZEITUNG, Ausgabe 26/2013. Gewinner der auto motor und sport-Leserwahl „autonis – BESTE DESIGN-NEUHEIT 2013“ in der Kategorie VANS, Ausgabe 20/2013. [3]Je nach Version. Abb. zeigen evtl. Sonderausstattung/höherwertige Ausstattung.

Kraftstoffverbrauch kombiniert von 4,5 bis 3,8 l/100 km, CO_2-Emissionen kombiniert von 117 bis 98 g/km. Nach vorgeschriebenem Messverfahren in der gegenwärtig geltenden Fassung.

Profitieren Sie von unseren Dienstleistungsangeboten.

Unsere Top-Angebote. Exklusiv für Großkunden.

Audi A6 Avant 2.0 TDI ultra 140 kW (190 PS) S tronic

inkl. Businesspaket und Metallic-Lackierung, Kraftstoffverbrauch in l/100 km: innerorts 5,3; außerorts 4,1; kombiniert 4,6; CO_2-Emissionen kombiniert: 119 g/km; Effizienzklasse: A+

UPE[1]		**43.962,18 €**
Mtl. Leasing-Rate		429,00 €
Audi Fleet Comfort[2]	+	24,99 €
KaskoSchutz[3]	+	51,24 €
ReifenClever-Paket[4]	+	62,64 €
Mtl. Leasing-Rate inkl. Dienstleistungen		**567,87 €** zzgl. MwSt.

Mehr Informationen unter **www.unbegrenzte-mobilitaet.de**

[1] Unverbindliche Preisempfehlung zzgl. MwSt., exklusive der Überführungs- und Zulassungskosten. | [2] zzgl. MwSt., mtl. Dienstleistungsrate Audi Fleet Comfort | [3] zzgl. MwSt., mtl. Dienstleistungsrate Kasko-Schutz; gemäß der KaskoSchutz-Bedingungen. | [4] zzgl. MwSt., mtl. Dienstleistungsrate ReifenClever-Paket: Saison- und verschleißbedingter Reifenersatz ausgewählter Reifenfabikate, wie z.B. Hankook, inkl. eines Satzes Stahlfelgen: Sommerreifen (225/55R16), Winterreifen (205/60R16) | Berechnung der Ratenbeispiele: Laufleistung 30.000 km p. a., Laufzeit 36 Monate. Mengennachlass 6 % bezogen auf die Netto-UPE. Individuelle Abweichungen möglich. Die Top-Angebote sind nur gültig in Verbindung mit einem neuen Leasing-Vertrag bei der Volkswagen Leasing GmbH. Abgebildete Fahrzeuge enthalten Mehrausstattungen gegen Mehrpreis. Die Preise gelten bis zum 30.06.2014. Dies ist ein Angebot der Volkswagen Leasing GmbH und ist nur für Großkunden gültig.

* Die Tochtergesellschaften der Volkswagen Financial Services AG erbringen unter der gemeinsamen Geschäftsbezeichnung „Volkswagen Financial Services“ Bankleistungen (durch Volkswagen Bank GmbH), Leasingleistungen (durch Volkswagen Leasing GmbH), Versicherungsleistungen (durch Volkswagen Versicherung AG, Volkswagen Autoversicherung AG) und Mobilitätsleistungen (u. a. durch Volkswagen Leasing GmbH). Zusätzlich werden Versicherungsprodukte anderer Anbieter vermittelt.

VOLKSWAGEN FINANCIAL SERVICES

BANK. LEASING. VERSICHERUNG. MOBILITÄT.*

Keinen Spielraum lassen

Nach der ersten Auswertung kommt das persönliche Gespräch

Der Fuhrpark steht zur Erneuerung an oder ein Großauftrag zwingt dazu, die Flotte aufzurüsten. Wer nicht das erstbeste Angebot nehmen will, sollte den Auftrag ausschreiben und klar definieren, was er erwartet. Vorgefertigte, aber individuell anpassbare Vorlagen sparen viel Zeit.

Geht es der Konjunktur gut, freut sich die Leasingbranche. Denn läuft das Geschäft, investieren die Unternehmen – und setzen dabei verstärkt auf Leasing. Im vergangenen Jahr erfreute sich die Branche an neuen Leasingverträgen in Höhe von 48,6 Milliarden Euro, hatte der Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen, kurz BDL, ermittelt und lag damit exakt auf Vorjahresniveau. 2014 soll es besser laufen. Die Ökonomen erwarten ein Wachstum der Ausrüstungsinvestitionen von sieben Prozent. „Wenn diese Prognose eintritt, dann ziehen wir in gleicher Höhe mit“, hofft BDL-Präsident Martin Mudersbach.

Dumm nur, dass gleich 70 Prozent des Leasingmarktes das Geschäft mit Pkw und Nutzfahrzeugen ausmacht. Das hatte 2013 mit dem schwachen Automarkt ein Wachstum verhindert: Während alle Leasingbereiche um vier Prozent wuchsen, schrumpfte das Geschäft mit Fahrzeugen um zwei Prozent – und drückte das gesamte Wachstum auf Null. 2014 soll es auch bei den Fahrzeugen wieder besser laufen. Und das mit einem neuen Trend. So erwartet der Verband der Automobilindustrie (VDA), dass in diesem Jahr Elektroautos besser und verstärkt im Flottengeschäft auftauchen. Der Grund: Gleich 16 Serienmodelle gibt es allein bei den deutschen Herstellern und der VDA spricht daher vom „Startschuss für E-Auto-Flotten“. „Gerade für gewerbliche Flotten kann sich der Einsatz von Elektroautos schon heute rechnen“, sagt VDA-Präsident Matthias Wissmann.

Genau hier fängt die Arbeit des Fuhrparkverantwortlichen an: Er muss genau analysieren, welche Modelle er für welchen Zweck braucht, welches Profil die Fahrzeuge haben müssen und welche Ausstattung ein absolutes Muss ist, ohne einen bestimmten Kostenrahmen zu sprengen. Steht das Fahrzeugprofil, muss der zweite Blick dem Markt gelten: Sind die Modelle auch tatsächlich wie gewünscht im Markt verfügbar? Ist das schon mal weitgehend deckungsgleich, kann der Fuhrparkchef im Vorfeld viel Nacharbeit vermeiden. Er muss nur dafür sorgen, dass er exakt die Anforderungen definiert, ohne einen Interpretationsspielraum zu lassen. Das engt die Bandbreite an möglichen Antworten ein und macht die Angebote nicht nur vergleichbar, sondern verhin-

Diese Fakten gehören in die Ausschreibung

Harte Faktoren
- Anlass der Ausschreibung
- Bestehender Fuhrpark
- Größe, Standorte sowie Referenzen der Leasinggesellschaft
- Exakte Beschreibung der Modellkategorie, Ausstattung, Motorisierung, Farbe
- Preis und Nachlässe
- Dienstleistungsumfang des Leasingpartners
- Laufzeit
- Laufleistung
- Regelung bei Über- und Unterschreitung der Laufleistung
- Abrechnungs- beziehungsweise Vertragsart
- Ersatzfahrzeuge

Weiche Faktoren
- Lieferprozess inklusive Überbrückungszeiten
- Schadenabwicklung
- Rückgabe-Prozess
- Zahlungsziele
- Rechnungsstellung
- Rahmenvereinbarungen
- Persönliche Betreuung beziehungsweise Callcenter
- Persönliche Beratungen im Tagesgeschäft

Hinweis: Oft lassen sich diese Non-Standards als offene Frage formulieren – und schon die Art und Ausführlichkeit der Antwort gibt erste Hinweise auf die Qualität des Leasinganbieters.

dert auch, dass der Fuhrparkleiter – überspitzt formuliert – nach Äpfeln fragt, aber nur Birnen angeboten bekommt.

Im Klartext: Er darf sich also keine „Business-Edition“ wünschen, sondern muss Punkt für Punkt auflisten, was für seinen Fuhrpark in dieses Business-Paket hinein soll. Denn nahezu jeder Anbieter hat bereits eine Business-Edition in der Preisliste stehen, packt aber unterschiedliche Dinge hinein.

Außerdem spielen für den Fuhrpark nicht nur harte Fakten eine wichtige Rolle. Ganz entscheidend sind die sogenannten weichen Faktoren – oder Non-Standards, wie die Branche sie nennt. Darunter fallen zum Beispiel die Nähe des Leasingunternehmens zu den Standorten des ausschreibenden Unternehmens, aber auch die Flexibilität und die Serviceorientierung des Leasingunternehmens. Und wenn es schnell gehen soll, weil zum Beispiel das Unternehmen mit den neuen Fahrzeugen sofort ein Großprojekt bedienen muss, sind die kurzen Lieferfristen von entscheidender Bedeutung beziehungsweise die Frage, wie sich die Zeit bis zur Auslieferung der Fahrzeuge überbrücken lässt. Dann gehören Fragen wie die nach den Konditionen für Mietfahrzeuge ebenfalls in die Ausschreibung.

Weil sich solche Fakten nicht immer als Multiple Choice per Kästchen abhaken lassen, sollten Ausschreibungen längere, aber immer noch genaue Antworten zulassen. Diese Non-Standards lassen sich über offene Fragen klären, die sich nicht mit Ja oder Nein beantworten lassen. Wichtig ist auch hier: Immer die Fragen klar formulieren, damit die Antworten möglichst eindeutig ausfallen und schneller vergleichbar sind. Zum Schluss darf die Kontrolle nicht fehlen, ob die Ausschreibung tatsächlich alle Vorgaben enthält, die die Leasingfahrzeuge und der Leasinggeber erfüllen müssen. Vergessene Punkte bedeuten für das ausschreibende Unternehmen immer zusätzliche Arbeit und damit unnötige Kosten.

Das Rad muss kein Fuhrparkleiter neu erfinden. Wer sich zum ersten Mal mit dem Thema Ausschreibung auseinandersetzt, findet schnell externe Hilfe. Zum einen gibt es Dienstleister, die die Ausschreibung für den Fuhrparkmanager oder dessen Unternehmen übernehmen. Wer diese Arbeiten nicht kostenpflichtig auslagern will, kann zum anderen auf standardisierte Formulare im Internet zurückgreifen, die dem ausschreibenden Unternehmen viel Arbeit und Zeit sparen. Eines dieser Formulare kommt vom Verband markenunabhängiger Fuhrparkmanagementgesellschaften (VMF), der im Oktober 2011 erstmals eine vorgefertigte Ausschreibung ins Internet stellte und so nach eigenem Bekunden einen Standard setzte. „Wir haben damit die normierte Fuhrparkausschreibung geschaffen“, erklärt VMF-Vorstand Michael Velte. „Wir wollten mit der Standardausschreibung für alle Beteiligten den Prozess erleichtern und Fuhrparkmanagern die umständliche Entwicklung eines eigenen Tools ersparen.“ Herunterladbar als Excel-Sheet (*http://www.vmf-fuhrparkmanagement.de/fuhrparkausschreibung.html*), enthält das Formular bereits die wichtigsten Items und muss nur noch auf die individuelle Ausschreibung angepasst werden.

Vorlagen wie diese bieten gleich zwei Vorteile. Sie stellen erstens sicher, dass keine wirklich relevanten Kriterien in der Ausschreibung vergessen werden. Und zum Zweiten sparen die Vorlagen viel Zeit in der Ausschreibungs- wie auch in der Auswertungsphase. Gut ein Fünftel der Zeit sparen die Blaupausen bei der Auswertung, weil die Kriterien sofort vergleichbar sind und nicht mehr aufwendig angepasst werden müssen. In der Ausschreibungsphase selbst können so bis zu 30 Prozent der Zeit eingespart werden.

Ohnehin sollten sich die Fuhrparkverantwortlichen gerade in der Startphase einer Ausschreibung viel Zeit nehmen und den Bedarf genau analysieren. Rund ein Monat vor dem eigentlichen Starttermin sollte die Planungsphase und die Festlegung der Termine erfolgen. Und man sollte es nicht mit der Zahl der angesprochenen Leasinggesellschaften übertreiben: Maximal sechs Unternehmen sollten es sein, hat der VMF in seinen „Goldenen Regeln“ für die Ausschreibung formuliert. Und zwar nur die, die gewünschte Kriterien wie ein Standort in Unternehmensnähe oder eine gewisse Größe erfüllen. Der einfache Grund: „Alles andere wäre zu viel und aufwendig zu analysieren.“

Neue Möglichkeiten aufzeigen

Interview mit Steffen Dittmar (Leiter Vertrieb Großkunden und Gebrauchtwagen bei der Hyundai Motor Deutschland GmbH) in Offenbach

Steffen Dittmar (Leiter Vertrieb Großkunden und Gebrauchtwagen) vor dem Hyundai i40 Kombi

Flottenmanagement: Herr Dittmar, Sie sind nun seit gut einem halben Jahr im Amt. Welche Erfahrungen, welches Know-how haben Sie aus Ihren vorherigen Jobs mitgebracht und inwiefern profitiert Hyundai Motor Deutschland davon? Welche Ziele haben Sie bei Amtsantritt angestrebt, inwiefern konnten diese bisher umgesetzt werden?

Steffen Dittmar: In meiner neuen Funktion bei Hyundai Motor Deutschland kann ich auf einige Jahre Erfahrung im Bereich des Großkundengeschäfts bei anderen Automobilherstellern zurückblicken. Hinzu kommen etwa fünf Jahre, in denen ich im Vertrieb und der Kundenbetreuung bei einem großen internationalen Fuhrparkmanagement- und Leasingunternehmen tätig war.

Grundsätzlich wollen wir bei Hyundai die qualitative Basis stärken. Vor dem Hintergrund des starken Wachstums unseres Unternehmens in den letzten Jahren müssen wir garantieren können, dass die Qualität dem Wachstum auch standhalten kann. Diese Qualität möchten wir gemeinsam mit unseren Fleet Business-Centern sicherstellen und weiter ausbauen. Dazu ist auch eine Optimierung der internen Prozesse erforderlich. Kundenzufriedenheit ist unser oberstes Ziel. Die Qualitätssteigerung soll mittelfristig zu einer deutlichen Volumensteigerung führen.

Ein erstes Aufgabenfeld ist deshalb die Umsetzung eines neuen Großkundenprogramms bei Hyundai: Insgesamt ist das Programm kundenorientierter aufgestellt, um damit die Kundengrößen sowie Nutzergruppen besser erreichen zu können. Durch die Neuordnung erhoffen wir uns nun, mit den verschiedenen Kundengruppen spezifischer arbeiten zu können. Unsere Stärke sehen wir dabei vor allem in kleineren und mittleren Fuhrparks, welche ungefähr 64 Prozent des Marktes ausmachen und um die wir uns mit unseren rund 70 Fleet Business-Centern, sprich Händlern, die sich für den Großkundenbereich besonders qualifiziert haben, intensiv kümmern.

Flottenmanagement: Unter dem Unternehmensmotto „New Thinking. New Possibilities“ möchte Hyundai dem Kunden eine neue Denkweise in Bezug auf Fahrzeug und Fahrer näherbringen, die ungeahnte Möglichkeiten eröffnet. Wie spiegelt sich diese Einstellung in Ihren Modellen wider? Auf welchen Säulen in Bezug auf bestimmte Fahrzeugmodelle baut das Flottengeschäft auf, und auf welche Neuheiten können sich insbesondere Flottenkunden in den nächsten zwölf Monaten freuen?

Steffen Dittmar: Mit diesem Leitsatz, den es bereits seit über zwei Jahren gibt, möchten wir auf die neuen Möglichkeiten, die sich auf allen Ebenen durch kontinuierliche Weiterentwicklung ergeben, hinweisen: Neue Denkweisen geben auch neuer Kreativität Raum. Ein aktuelles Beispiel hierfür ist der neue i10, der das typische Image eines Kleinwagens durch sein frisches Design und die gewachsenen Maße bereits abgelegt hat. Er bietet Eigenschaften, die der Kunde eigentlich erst ein Segment höher erwartet und ist damit nicht nur mehr als Zweitwagen interessant. Diese Stärken wird er nicht nur bei den Endkunden ausspielen, sondern auch in das Flottengeschäft, beispielsweise in Pflegedienstflotten oder im Bereich des B-Segments, übertragen.

Topseller im Flottengeschäft ist die Kompaktklasse i30, die als Limousine, Kombi und Coupé verfügbar ist. Dann natürlich der i40 Kombi, der in der Mittelklasse sehr erfolgreich unterwegs ist, wo wir sehr stark mit dem Design und Raumangebot arbeiten können. Darüber hinaus können wir mit dem ix35 im SUV-Bereich, der ja in den kleineren und mittelgroßen Flotten nicht so restriktiv behandelt wird, wie es in den Großflotten zum Teil gang und gäbe ist, punkten. Nicht zu vergessen sind der Santa Fe und der Grand Santa Fe, die nicht nur Imageträger, sondern auch Türöffner sind und besonders mit ihrem Design sowie der umfangreichen Ausstattung glänzen können. Hinzu kommt ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis, was uns in Summe natürlich auch die Möglichkeit bietet, uns bei leitenden Angestellten und Inhabern zu positionieren.

Mit der Genesis Sportlimousine, die wir auf dem Genfer Autosalon vorgestellt haben und mit der wir ein neues Fahrzeugsegment beschreiten werden, sowie einem neuen Kleinwagen, der Ende des Jahres erscheinen wird, stehen zudem zwei weitere sehr interessante Modelle in den Startlöchern.

Flottenmanagement: Inwiefern profitiert Hyundai als südkoreanische Importmarke davon, dass die Modelle für den deutschen Markt in Europa entwickelt und produziert werden? Welche Vor-

Grand Santa Fe

i10

i30 Kombi

teile kommen der Marke hierdurch zugute, inwiefern kann sie sich so von anderen Importmarken abheben?

Steffen Dittmar: Die räumliche Nähe zur Europazentrale, die wir durch den Umzug in das neue Gebäude neben Hyundai Motor Europe geschaffen haben, macht sich natürlich in kurzen Wegen in der Abstimmung, in besseren und schnelleren Informationen, insgesamt optimaleren Entscheidungsgrundlagen bemerkbar. Zudem ist Deutschland der wichtigste Markt für Hyundai in Europa. Daher werden wir auch gezielt in bestimmte Themenkomplexe eingebunden, wo uns die räumliche Nähe einige Vorteile bringt. Ein weiterer wichtiger Punkt ist das Entwicklungszentrum in Rüsselsheim, wo die Modelle für Europa designt und geplant werden. In diesem Zusammenhang ist auch zu erwähnen, dass sich hier ebenso das Dieselkompetenzzentrum befindet, in dem alle Dieselmotoren für den weltweiten Markt entwickelt werden. Nicht zuletzt transportieren auch das Testzentrum am Nürburgring, welches im letzten Jahr eröffnet wurde, sowie das Rallye-Engagement unseren Technologieanspruch. Insgesamt zeigt sich, dass Deutschland ein sehr wichtiger Standort für Hyundai ist und dies nicht nur, was den Absatz angeht, sondern auch im Bereich Forschung und Entwicklung.

Flottenmanagement: Fünf Jahre nach der Markteinführung des i10 erschien im November vergangenen Jahres die Neuauflage des Kleinstwagens. Welche Zielgruppen möchten Sie mit diesem Stadtflitzer ansprechen, und wie positioniert er sich in Ihrer Flottenstrategie? Wie hebt er sich gegenüber der Konkurrenz ab?

Steffen Dittmar: Die aktuellen Siege bei den Vergleichstests zeigen, dass die neue Fahrzeugphilosophie, die wir mit dem i10 verkörpern wollen, nicht nur beim Kunden sehr gut ankommt. Das Fahrzeug ist in seinen Ausmaßen gewachsen und damit kein klassischer Vertreter der Kleinstwagen mehr, sondern sortiert sich zwischen dem A- und B-Segment ein. Dadurch ist es natürlich auch für Kunden, die das Raumangebot eines Kleinwagens schätzen, eine sehr interessante Alternative. Zudem wollen wir mit den Individualisierungsmöglichkeiten auch bei der eher designorientieren Klientel punkten. So kann das Fahrzeug beispielsweise mit den verschiedenen Farben im Innenraum ausgestattet werden. Die Möglichkeiten, sei es in der Ausstattung, wie beispielsweise einem beheizbaren Lenkrad oder beim Antrieb über eine LPG-Flüssiggas-Lösung, wodurch sich die Betriebskosten im Fuhrpark senken lassen, sind sicherlich ein Novum in diesem Segment, und damit möchten wir uns auch bewusst von der Konkurrenz abheben.

Flottenmanagement: Mit dem neuen Grand Santa Fe haben Sie Ihre SUV-Modellpalette nach oben ausgebaut. Welchen Erfolg versprechen Sie sich? Was macht den XL-SUV insbesondere für Flottenkunden interessant?

Steffen Dittmar: Für den Flottenkunden ist das Fahrzeug insbesondere im User-Chooser-Bereich beziehungsweise für leitende Angestellte und Geschäftsführer interessant. Durch das attraktive Design, die umfangreiche Ausstattung und die schiere Größe fördert er das Markenimage von Hyundai sehr und ist dementsprechend auch unser Top-of-the-Range-Modell. Darüber hinaus bietet er auch eine hohe Flexibilität. So ist er beispielsweise sowohl als 6- wie auch als 7-Sitzer bestellbar und bietet in beiden Varianten noch genügend Stauraum für Gepäck. Die zusätzlichen Sitze in der dritten Reihe sollen dabei keine Notlösung darstellen, sondern können bequem auch von Erwachsenen genutzt werden. Diese Flexibilität lässt sich sowohl in den privaten wie auch in den Geschäftsbereich übertragen. Nicht zuletzt ist der Grand Santa Fe im Ausstattungsvergleich sehr attraktiv positioniert, das heißt, dass er mit einer Komplettausstattung preislich deutlich unterhalb eines vergleichbar ausgestatteten Modells eingeordnet ist, was ihm wiederum im Bereich der Dienstwagenbesteuerung zugutekommt.

Steffen Dittmar:

„Gemeinsam mit unseren Fleet Business-Centern möchten wir die qualitative Basis sicherstellen und weiter ausbauen“

Flottenmanagement: Welche nützlichen Ausstattungspakete bietet Hyundai für die Flotte – gibt es spezielle Business-Pakete? Welche weiteren Extras gibt es jetzt oder zukünftig von Hyundai für den Fuhrpark?

Steffen Dittmar: Wir sind momentan im Begriff die für Kombimodelle i30 und i40 bestehenden Business-Pakete anzupassen. Für den im Flottenbereich stark nachgefragten ix35 entwickeln wir gerade ebenfalls ein Business-Paket. Die neu angebotenen Business-Modelle werden hinsichtlich der Total Cost of Ownership optimiert sein. Be-

ix35 FCEV

i40 Kombi

i20

reits heute verfügen wir über Ausstattungsoptionen, die für den Flottenbereich sehr interessant sind und das sind, beispielsweise für den Außendienstler wichtige Optionen wie ein belüfteter Fahrersitz, eine Rückfahrkamera in Verbindung mit einem Navigationssystem oder eine elektrisch zu öffnende Heckklappe beim i40.

Flottenmanagement: Welche Dienstleistungen bieten Sie Ihren Flottenkunden, womit gehen Sie auf die unterschiedlichen Bedürfnisse, die innerhalb dieser Zielgruppe variieren, ein? Wie ist Ihr Vertriebsnetz aufgebaut? Mit welchen Services stellen Sie die Betreuung über die Laufzeit, die Abwicklung anfallender Reparaturen/Inspektionen oder auch die Finanzierungsmöglichkeiten der Fahrzeuge sicher?

Steffen Dittmar: Innerhalb unseres Service- und Vertriebsnetzes haben sich 70 Fleet Business-Center qualifiziert, die sich ganz speziell auf die Bedürfnisse der Flottenkunden eingestellt haben. Dies spiegelt sich unter anderem bei den generellen Öffnungszeiten, spezialisierten Verkäufern für Flottenkunden und einer anderen Ausstattung an Vorführ- und Lagerfahrzeugen wider, aber auch im Aftersales-Bereich, wo spezielle Kenntnisse in der Zusammenarbeit mit Leasinggesellschaften oder die Mobilitätssicherstellung des Kunden gefragt sind.

Zusätzlich bieten wir zusammen mit Hyundai Leasing dem Kunden ein Full-Service-Paket an. Dieses besteht aus dem Finanzierungsleasing sowie dem Bereich Technik/Service und kann zudem durch die Leistungen Reifen, Versicherung, Rundfunkbeitrag und Tankkarte ausgeweitet werden. In Verbindung mit einer fünfjährigen Vollgarantie ohne Kilometerbegrenzung, die zudem auch bei Wiederverkauf bestehen bleibt, hat der Flottenkunde ein Rundum-Sorglos-Paket, wo er mit fest kalkulierbaren Größen arbeiten kann. Darüber hinaus arbeiten wir natürlich auch mit allen herstellerunabhängigen Leasinggesellschaften zusammen. Nicht zuletzt trägt auch die positive Wahrnehmung ein Stück weit dazu bei, dass sich die Nachfrage nach unseren Produkten kontinuierlich steigert, was natürlich auch in den Gesprächen mit Leasinggesellschaften zu spüren ist.

Im Großen wie im Kleinen erläuterte Steffen Dittmar (li.) im Gespräch mit Bernd Franke (Mitte) und Steven Bohg (re.) die strategische Ausrichtung der Modelle sowie des Flottengeschäfts von Hyundai

Gerade durch Engagements wie beim FIFA World Cup, im Rallyesport oder dem 24-Stunden-Rennen am Nürburgring möchten wir auch über unsere Produkte hinaus positiv wahrgenommen werden. Zudem sind wir uns der Verantwortung als sozialer Partner bewusst und arbeiten intensiv in Projekten der Corporate Social Responsibility (CSR), wo wir zum einen bereits seit zehn Jahren mit dem Caritasverband zusammenarbeiten und zum anderen im Rahmen von Schulprojekten berufliche Möglichkeiten in der Automobilindustrie aufzeigen.

Flottenmanagement: Umweltschutz wird in immer mehr Fuhrparks zu einem wichtigen Entscheidungskriterium. Welche Modelle und Technologien unterstützen Gewerbekunden dabei, Verbräuche und CO_2-Emissionen zu reduzieren? Ist das ein relativ deutsches Thema oder ist dies auch europaweit beziehungsweise weltweit spürbar?

Steffen Dittmar: Global betrachtet, gewinnt der Umweltschutz zunehmend an Relevanz, wobei die Thematik vielerorts noch nicht in dem Maße verfolgt wird, wie es eigentlich sein müsste. Mit unseren blue-Modellen versuchen wir, einen wichtigen Beitrag für die Senkung der Emissionen zu leisten. So emittiert beispielsweise der i20 lediglich 84 Gramm CO_2 je Kilometer, ein Spitzenwert in diesem Segment.

Flottenmanagement: Alternative Antriebstechnologien stehen immer öfter im Fokus. Wie sehen Sie den konkreten Bedarf in den Fuhrparks, was wird wirklich nachgefragt, und was bietet Hyundai hier, auch mittelfristig, an?

Steffen Dittmar: Wir sind beim Thema Brennstoffzellenfahrzeug Vorreiter: Hyundai ist der erste Automobilhersteller, der ein Fahrzeug mit dieser Technologie in Serie herstellt. Der Clou bei dieser Technologie ist, dass keinerlei Emissionen erzeugt werden – das Einzige, was ausgestoßen wird, ist Wasser. Von der Technik her handelt es sich beim ix35 FCEV um ein Brennstoffzellenfahrzeug, welches mit Wasserstoff angetrieben wird. Im Vergleich zu anderen Varianten, die es bisher am Markt gab, wird hierbei kein Wasserstoff in den Verbrennungsmotor eingespritzt, sondern die in den Brennstoffzellen erzeugte Energie wird als Antriebsenergie an einen Elektromotor abgegeben. Zusätzlich verfügt der ix35 FCEV noch über eine Batterie, die als Zwischenspeicher für die in den Brennstoffzellen erzeugte Energie fungiert. Somit lassen sich mit nur einer Tankfüllung bis zu 594 Kilometer zurücklegen, was uns von den zurzeit verfügbaren Elektrofahrzeugen unterscheidet. Damit haben wir das Reichweitenproblem gelöst und der Tankvorgang dauert mit zwei bis drei Minuten auch nicht länger als bei einem Auto.

Hyundai-Flottengeschäft 2013/14	
Verkaufte Einheiten Jan. 2013 bis Feb. 2014	*10.406 Einheiten*
Prozentuale Veränderung zum Vorjahr	*auf Vorjahresniveau*
Verteilung des Flottengeschäfts in %	*Kleinstwagen: 24%; Kompaktwagen: 33%; SUV: 39%; Transporter: 4%*
Topseller im Flottengeschäft	*1. ix35; 2. i30; 3. i10*
Flottenrelevante Produktneuheiten in den nächsten 12 Monaten	*i10 LPG; i20*
Anteil Leasing/Kauf in %	*40% Leasing/Finanzierung*
Garantiebedingungen	*5 Jahre ohne Kilometerbegrenzung außer Taxis und Mietwagen*
Inspektionsintervalle	*modellabhängig, alle 15.000-30.000 km oder jährlich*
Kooperationspartner/Banken	*www.hyundai-fleet.de*
Ansprechpartner Key-Account-Geschäft	*Hyundai Fleet Center Fleet@hyundai.de*
Internetseite für Flottenkunden	*www.hyundai.de/Gewerbekunden*

Steffen Dittmar: *„Der Santa Fe und der Grand Santa Fe sind nicht nur Imageträger, sondern auch Türöffner und können besonders mit Design sowie der umfangreichen Ausstattung glänzen“*

Flottenmanagement: Welche Ziele haben Sie sich mittel- und langfristig gesetzt; was wollen Sie mit und für Hyundai noch erreichen?

Steffen Dittmar: Grundsätzlich wollen wir natürlich im Flottenmarkt wachsen, aber dies in einem gesunden Maß, das heißt, das gute Qualitätsniveau weiter ausbauen und die Strukturen optimieren. Daher haben wir uns zwar ambitionierte, aber nicht unrealistische Ziele gesetzt. So gehen wir von einem Wachstum von fünf Prozent für dieses Jahr aus, was einer Steigerung auf etwa 9.500 Einheiten entspricht. Ziel ist es dabei, den in 2013 erreichten Marktanteil in Höhe von knapp vier Prozent zu halten, was natürlich abhängig von der Entwicklung am Flottenmarkt ist.

Bereit für die Business Mobility der Zukunft.
AlphaElectric. Die umfassende Lösung für Elektromobilität.

In nur drei Schritten ermöglicht AlphaElectric die reibungslose Integration von eMobility in Ihre bestehende Flotte: Zunächst ermitteln wir, welches Elektrofahrzeug für Ihren Einsatzzweck am besten geeignet ist. Im zweiten Schritt definieren wir die optimale Ladeinfrastruktur. Abschließend wählen Sie aus flexibel kombinierbaren Zusatzleistungen. Die Mobilität der Zukunft – einfach, effizient und individuell auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten.

Mehr Information unter alphabet.de/alphaelectric

Besuchen Sie uns auch auf
facebook.com/alphabetbusinessmobility

Alphabet

Flottenmanagement exklusiv im Gespräch mit Knut Krösche (Geschäftsführer der carmobility GmbH) und Volker Varol (Vertriebsleiter Nord) über neue Ansätze im Fuhrparkmanagement.

Neuigkeiten aus Braunschweig: Volker Varol (2.v.li.) und Knut Krösche (2.v.re.) erläutern Steven Bohg (li.) und Bernd Franke (re.) das Konzept von CarMobility

Präsenz zeigen, Vertrauen schaffen

Flottenmanagement: Herr Krösche, Herr Varol, mit welchem Hintergrund, aber auch mit welchen Erwartungen sind Sie bei CarMobility eingestiegen? Wie sind Ihre ersten Erfahrungen?

Knut Krösche: Bereits vor drei Jahren haben wir bei der Volkswagen Financial Services AG zunächst damit angefangen, die Internationalisierung des Leasingbereiches vorzunehmen. Dabei kamen mir meine Erfahrungen aus dem Vertrieb sowie im Bereich Flottenmanagement auf nationaler wie internationaler Ebene zugute. Mit CarMobility verfolgen wir nun zunächst auf nationaler Ebene einen anderen Ansatz des Fuhrparkmanagements, welcher später auch auf das internationale Geschäft übertragen werden soll. Diesen Ansatz finde ich spannend und folgerichtig, weswegen ich mich auch dazu bereit erklärt habe, mich als Geschäftsführer für den Bereich Vertrieb bei CarMobility einzubringen.

Volker Varol: Für mich ist es eine Herausforderung, aber auch eine Chance, mit CarMobility etwas Neues mitaufzubauen. Und ich freue mich, dass Knut Krösche mir hier das Vertrauen entgegengebracht hat, CarMobility in Deutschland ein Gesicht zu verleihen. Ich bin der festen Überzeugung, dass wir unseren Kunden langfristig einen echten Mehrwert bieten können und uns als neuer Anbieter fest am Markt etablieren werden. Dazu müssen wir allerdings erst einmal Präsenz zeigen und das Vertrauen der Kunden gewinnen. Und genau dafür bin ich hier.

Flottenmanagement: Wurden in der Vergangenheit noch viele Aufgaben des Fuhrparkmanagements im eigenen Unternehmen erledigt, ist dies heute ab einer gewissen Fahrzeuganzahl kaum mehr möglich. Wie kann CarMobility den Aufwand für den Fuhrparkverantwortlichen minimieren?

Volker Varol: Gerade im Umfeld der Flottenadministration gibt es für den Fuhrparkleiter eine hohe Anzahl von sogenannten Zeitdieben, sprich von Aufgaben, die viel Nachbearbeitungszeit beanspruchen und die wir dem Kunden abnehmen können. Zu nennen sind hier beispielsweise die Rechnungskonsolidierung, bei der wir alle Rechnungen, die innerhalb eines gewissen Turnus entstehen, in einer Gesamtrechnung bündeln

Knut Krösche:

„Man muss heute das Geschäft langfristig und partnerschaftlich sehen, das ist der Ansatz, den wir mit CarMobility verfolgen“

und diese dem Kunden in übersichtlicher Form bereitstellen. Somit hat der Kunde hier ein einheitliches Reporting und kann sich auf seine Kernaufgaben besser konzentrieren. Außerdem bieten wir einen Fahrzeugkonfigurator, der über das Modellportfolio des Volkswagen Konzerns hinaus auch alle Modelle der deutschen Hersteller sowie der Importeure – inklusive der jeweiligen Businesspakete – beinhaltet. Denn unser primäres Ziel ist es, den kompletten Fuhrpark, auch unabhängig von der Finanzierungsform, als Kunden zu gewinnen.

Knut Krösche: Ergänzend ist hier zu nennen, dass der Konfigurator nicht nur markenübergreifend, sondern auch Leasinggesellschaften-übergreifend funktioniert. Damit bieten wir ein echtes und unabhängiges Fuhrparkmanagement – und das, obwohl wir eine 100-prozentige Tochter der Volkswagen Leasing GmbH sind. Gleichwohl gibt unsere Zugehörigkeit zur Volkswagen Leasing GmbH dem Fuhrparkverantwortlichen aber auch die nötige Planungssicherheit. Er kann sich sicher sein, dass er sich mit uns einen Partner aussucht, der gesund aufgestellt ist und mit dem man auch über lange Zeit zusammen ein Konzept entwickeln und umsetzen kann. Dabei ist es für uns unerheblich, über welche Flottengröße unser Kunde verfügt. Sobald unser Know-how gefragt ist, stehen wir dem Fuhrparkbetreiber mit Rat und Tat zur Seite. Allerdings gehen wir erst ab einer Fuhrparkgröße von 50 Fahrzeugen proaktiv auf den Flottenverantwortlichen zu.

Flottenmanagement: In welchen Teilaspekten des Fuhrparkmanagements sehen Sie den größten Optimierungsbedarf? Welche Leistungen bietet CarMobility hier an?

Knut Krösche: In der noch jungen Geschichte von CarMobility haben wir festgestellt, dass insbesondere das Thema Rechnungskonsolidierung immer wieder nachgefragt wird: Bereits in kleinen Fuhrparks entsteht durch eine Vielzahl unterschiedlichster Lieferanten eine hohe Komplexität. Im Gegensatz dazu beschränken sich mittelgroße Fuhrparks, die über bis zu 250 Dienstwagen verfügen, oft auf das Full-Service-Angebot einiger weniger Leasinggeber. Wiederum ist dieses Angebot für große Fuhrparks häufig nicht ausreichend, und es werden weitere Leistungen durch zusätzliche Lieferanten hinzugebucht, wodurch das Thema Bündelung und damit Rechnungskonsolidierung wieder mehr an Bedeutung gewinnt. Und genau hier können wir

dem Fuhrparkverantwortlichen einen Mehrwert bieten, da er am Ende nicht alle Einzelsachverhalte überprüfen muss, sondern wir ihm alle wichtigen Punkte übersichtlich aufbereitet zur Entscheidungsfindung vorlegen.

Darüber hinaus sehen wir bei Themen wie Payroll Files, sprich der Versteuerung innerhalb von Gehaltsabrechnungen, der Konfiguration der Fahrzeuge im Sinne einer Fahrerdirektkommunikation und der noch immer unterschätzten Thematik der Unfallverhütungsvorschriften Ansatzpunkte für die Entlastung des Fuhrparkverantwortlichen.

Volker Varol: Besonders interessant ist dabei, dass in erster Linie die Minderung des administrativen Aufwandes sowie die saubere Strukturierung der Fuhrparkmanagement-Tätigkeiten im Fokus des Flottenverantwortlichen stehen. Erst im zweiten Schritt wird das Thema Kostenoptimierung unter TCO-Gesichtspunkten relevant.

Ganz wichtig ist dabei, dass wir keineswegs den Fuhrparkleiter ersetzen wollen, sondern ihm nur Arbeiten abnehmen können, die ihn von seiner eigentlichen Kernkompetenz, nämlich dem tatsächlichen Management der Flotte, abhalten. Zudem ist er auch gerade als Schnittstelle zum Fuhrpark, sei es für externe Dienstleister oder die dienstwagenberechtigten Mitarbeiter, für uns unersetzbar. Somit möchten wir durch gezieltes und kundenspezifisches Outsourcing den Spagat vom reinen Verwalten hin zum Managen in gemeinsamer Zusammenarbeit schaffen.

Flottenmanagement: Die Zahl der Fuhrparkmanagementdienstleister ist steigend. Mit welchen Dienstleistungen kann CarMobility hier gegenüber der Konkurrenz punkten?

Volker Varol: Heute wird im Umfeld der Fuhrparkmanagement-Dienstleister nahezu jede Leistung von jedem Marktteilnehmer abgedeckt. Es ist da schon eher außergewöhnlich, wenn man sich auf gewisse Aspekte des Fleetmanagements beschränkt und diese dann wirklich gut abdeckt. Mit CarMobility haben wir natürlich ein reichhaltiges Dienstleistungsportfolio, das wir anbieten können. Unser Ziel ist es aber, unseren Kunden nicht sofort mit all unseren Leistungen zu konfrontieren. Vielmehr analysieren wir im ersten Schritt, welche Dienstleistungen von uns

Volker Varol:

„Unser primäres Ziel ist es, den kompletten Fuhrpark, auch unabhängig von der Finanzierungsform, als Kunden zu gewinnen"

erwartet werden und welche Services zu einer Optimierung beim Kunden führen. Somit stimmen wir das Portfolio ganz speziell auf die Kundenbedürfnisse ab, was die Flexibilität unseres Fuhrparkmanagements auch hergibt. Hier ist es für uns unerheblich, ob wir nur einen Aspekt des Fleetmanagements abbilden oder gleich die gesamte Vielfalt.

Knut Krösche: Man muss heute das Geschäft langfristig und partnerschaftlich sehen, das ist der Ansatz, den wir mit CarMobility verfolgen. Das heißt zunächst einmal zuhören. Daneben ist der Faktor Mensch, und damit meinen wir verlässliche Ansprechpartner, unerlässlich. Der Kunde möchte nicht nur beraten werden, sondern auch bei Problemen eine Kontaktperson haben, mit der er zusammen langfristig an einer Lösung arbeiten kann.

Zudem spielt neben diesem Beratungsansatz natürlich auch die Umsetzung eine wichtige Rolle und dafür bieten wir die nötigen Systeme, um dies auch in einer hohen Qualität durchzuführen. Dabei ist gegenüber unseren Marktbegleitern sicherlich ein großer Vorteil, dass wir uns eine eigene Implementierungsabteilung leisten, welche die Umsetzung bis ins Detail betreut. Denn am Ende entscheidet nicht nur die Qualität des Konzepts, sondern die der konkreten Implementierung beim Kunden über die weitere Zusammenarbeit. Man scheitert nicht an der Gesamtgeschichte, sondern immer im Detail.

Flottenmanagement: Durch das Zwischenschalten der CarMobility erhöht sich die Flexibilität des Lieferantenmanagements. Was meinen Sie damit?

Volker Varol: Mit der Erhöhung der Flexibilität im Lieferantenmanagement ist gemeint, dass durch das Zwischenschalten von CarMobility auch der meist schwierige Anbieterwechsel abgenommen wird. Wir können bei Lieferanten häufig bessere Konditionen erzielen, die wir natürlich an unsere Kunden weiterleiten. Aber oftmals besteht die Schwierigkeit beim Fuhrparkleiter darin, einem langjährigen Partner zu erklären, dass er zu teuer ist oder die Leistungen nicht mehr dem heutigen Standard entsprechen. Genau dieses schwierige Handling können wir dem Fuhrparkverantwortlichen abnehmen. Zudem beraten wir unsere Kunden mithilfe von Trendanalysen und Benchmarking hinsichtlich der sich abzeichnenden Entwicklungen, sodass sein Fuhrpark möglichst auf dem neuesten Stand ist und auch in der Koordination mit Lieferanten möglichst das Optimum erzielt wird.

Flottenmanagement: Welche Entwicklungen sehen Sie in den kommenden zwölf Monaten im Bereich des Fuhrparkmanagements? Welche nächsten Schritte am Markt können wir von CarMobility erwarten?

Knut Krösche: Für dieses Jahr heißt es zunächst einmal für uns, Flagge zu zeigen, damit CarMobility auf dem Markt ein Gesicht bekommt. Dabei wird dieses Gesicht im Norden durch Volker Varol und im Süden durch Oliver Schmelzer verkörpert, die in Deutschland für den Vertrieb zuständig und damit auch Ansprechpartner für unsere Kunden sind. Ein weiterer wichtiger Schritt war die Fertigstellung der Systeme, sei es Reporting, Contract Management oder der Car Configurator. Damit haben wir jetzt die Grundsteine gelegt, um auf dem Markt Präsenz zu zeigen, Kundengespräche zu führen und natürlich auch Kunden für uns zu gewinnen.

Mittel- bis langfristig werden wir das internationale Flottenmanagement vorantreiben. Dazu werden in diesem Jahr erste Brainstorming-Gespräche mit den Landesgesellschaften der Volkswagen Financial Services AG geführt, um die Weichen für die Internationalisierung zu stellen. Denn für global agierende Unternehmen, die mittlerweile nicht mehr die Ausnahme, sondern die Regel sind, ist eine grenzübergreifende Lösung unabdingbar. Kein Wunder also, dass wir hier einen großen Bedarf ausmachen.

bott

Fahrzeug- und Betriebseinrichtungen

Den Job lieben. Die Praxis kennen. In Lösungen denken. Gezielt handeln. Nachhaltig entscheiden. Verantwortung übernehmen. Vertrauen schaffen. Werte schätzen. Erfolge erleben.

bott. Effizient arbeiten.

Geschäftsführer von AUTOonline und Audatex Ferdinand Moers erklärt gemeinsam mit Florian F. Stumm (Leiter Vertrieb AUTOonline) Bernd Franke und Sebastian Heuft (beide Flottenmanagement) die Vorteile der Kooperation beider Unternehmen

Gemeinsame Sache

Interview mit Ferdinand Moers (Geschäftsführer Audatex und AUTOonline) und Florian F. Stumm (Leiter Vertrieb, Mitglied der Geschäftsleitung AUTOonline) in Neuss

Flottenmanagement: Herr Moers, seit 2011 sind Sie Geschäftsführer von Audatex und AUTOonline. Seitdem versuchen Sie, die Zusammenarbeit beider Unternehmen zu intensivieren. Welche Synergieeffekte konnten bislang erzielt werden? Gibt es neben der Geschäftsführung weitere Überschneidungen beispielsweise im IT-Bereich?

Ferdinand Moers: Zunächst muss man festhalten, dass der Kauf von AUTOonline durch die Solera Group sicherlich in erster Linie daran orientiert war, dass sich die Angebote von Audatex und AUTOonline sehr ergänzen und dennoch keine Überschneidungen bestehen. Auf der einen Seite ist das Thema Kalkulation für die 80 Prozent der Fahrzeuge, die repariert werden, und auf der anderen Seite die Restwertvermarktung für die 20 Prozent der Autos beispielsweise mit Totalschaden. Das fasst sich demnach zu genau 100 Prozent zusammen.

Für unsere Flottenkunden ergeben sich aus dieser Kooperation Vorteile, zum Beispiel im Bereich IT-Entwicklung: Wir haben sowohl bei Audatex als auch bei AUTOonline ein starkes Entwicklungsteam, die beide auf agile Software-Entwicklungsmethoden ausgerichtet sind. Scrum, die flexible Annäherung an ein bestimmtes Softwareproblem, ist da das Stichwort. Diese Arbeitsphilosophie baut darauf, dass kleine leistungsstarke Teams zusammengestellt werden und diese Teams dann dort eingesetzt werden können, wo gerade größerer Bedarf besteht. Das ermöglicht auch bei einem geringen Zeitfenster, Fachkräfte auf die Entwicklung eines bestimmten Produktes flexibel anzusetzen. Daneben konnten auch Synergien bei der Vereinheitlichung der Entwicklungsumgebung geschaffen werden. Diese ermöglichen eine nahtlose Integration von Services beider Firmen.

Neben dem Thema IT ist für uns der Bereich Vertrieb ein ganz wichtiger Punkt bei der Kooperation beider Unternehmen. Wir haben immer in beiden Firmen die Maxime gehabt: One Customer One Face. Jetzt ist es so, dass wir bei AUTOonline das Thema Flotte sehr stark mit Herrn Stumm besetzt haben. Aber man muss sicherlich auch das Gesamtspektrum sehen: Nehmen wir beispielsweise den Bereich Sachverständige. Diese sind in beiden Unternehmen wichtig: auf der einen Seite die Zustandsbewertung für Flottenkunden und auf der anderen Seite die Schadenskalkulation für die Versicherungen. Hier gab es einen eigenen Vertrieb in beiden Unternehmen. Damit wir unseren Kunden Services aus einer Hand anbieten können, legen wir beide Vertriebsabteilungen zusammen.

Flottenmanagement: Welche Vorteile haben sich bereits für Kunden durch diese Kooperation ergeben? Wie kann der IT-Dienstleister und Datenlieferant Audatex beim Remarketing von Flottenfahrzeugen helfen? Welche Rolle spielen dabei Softwarelösungen wie beispielsweise der VALUEpilot?

Ferdinand Moers: Audatex wird häufig als Datenlieferant gesehen, beispielsweise bei einer Fahrzeugkalkulation, um die erforderlichen Informationen über Teile, Preise und Arbeitswerte zu erhalten. Doch wir sehen uns neben diesen klassischen Betätigungsfeldern mehr im Bereich Prozessvernetzung rund um das Automobil. Das konnten wir beispielsweise sehr gut bei unseren Versicherungskunden deutlich machen, aber auch bei den Sachverständigenorganisationen, wo wir weit über das Thema Datenlieferant hinaus den Komplettprozess auf eigenen Plattformen darstellen. Diesen ganzheitlichen Ansatz verfolgen wir auch im Flottenbereich. Hier wollen wir die Prozesse durch bestehende Produkte vereinfachen. Dabei muss man wissen, dass unsere Unternehmensstrategie auf zwei Säulen fußt. Die eine ist Service Maintenance Repair (SMR), die Bereitstellung von Wartungsdaten, welche wir gerade in unsere Systeme einbauen. Damit können wir Wartungsinformationen gebündelt Werkstätten, die markenfremde Fabrikate reparieren, und Flottenverantwortlichen zur Verfügung stellen. Darauf aufbauend kann man verschiedene Dienstleistungen anbieten, beispielsweise eine Checkliste für die verschiedenen Inspektionen. Die zweite große Säule, die wir auch in Zukunft stärker ausbauen werden, ist Automotive Technology. Hier haben wir verschiedene Ideen zu der Frage: Wo können wir uns in diesem Prozess mit unserem Informationsschatz einbringen?

So weit die Strategie. Um konkreter zu werden, lässt sich an dieser Stelle der VALUEpilot nennen. Dieser liefert dem Kunden den Wiederbeschaffungswert des entsprechenden Fahrzeugs. Zuvor musste sich der Kunde dafür bei AUTOonline durch einen Suchbaum durchhangeln, um den gewünschten Fahrzeugtyp einzugeben. Jetzt braucht der Kunde, durch die Kooperation mit Audatex, nur noch die 17-stellige Fahrzeugidentifizierungsnummer und den Kilometerstand eingeben und gelangt dann zu einem konkreten Ergebnis. An dieser kleinen Veränderung kann man sehr schön den direkten Nutzen der Kooperation für den Kunden ablesen.

Ferdinand Moers:

„Wir sehen uns neben diesen klassischen Betätigungsfeldern mehr im Bereich Prozessvernetzung rund um das Automobil“

Ein weiteres Beispiel ist die Integration von AudaLis in die Sachverständigen-Anwendung AudaFusion. Gemeinsam mit großen Kunden, welche viele Fahrzeugrückgaben abwickeln, haben wir so ein Produkt entwickelt, das den Sachverständigen in die Lage versetzt, in ganz Deutschland, beauftragt durch einen Fuhrparkmanager, eine Fahrzeugrücknahme durchzuführen – mit dem klaren Unterscheidungsmerkmal zu anderen Produkten am Markt, dass reale Audatex- beziehungsweise exakte Herstellerinformationen dahinter liegen. Damit kann der Kfz-Sachverständige den genauen Zeitaufwand für die Montagearbeiten und für den Ersatzteilpreis inklusive der Bestellnummer ermitteln. Wir rüsten zurzeit unsere Sachverständigenkunden mit diesen Werkzeugen aus. Auch für den Flottenmanager ist es von Vorteil, wenn der Sachverständige mit unserem präzisen Tool arbeiten kann. Mit diesen Informationen bietet sich auch die Möglichkeit, den bestmöglichen Wert zu ermitteln und anschließend die Fahrzeuge direkt auf AUTOonline zu vermarkten. Auch hier zeigt sich unser Alleinstellungsmerkmal, dass beide Lösungen aus einer Hand kommen. Wir haben AudaLis für die Kurzrücknahme über ein intelligentes Schnittstellenmanagement an das Remarketing angegliedert. Häufig ist es so, dass man dafür zwei externe Dienstleister zusammenführen muss. Wir bieten das durch unsere Kooperation alles aus einer Hand.

Flottenmanagement: Herr Stumm, wie wichtig ist es, alles aus einer Hand anbieten zu können? Wie können Sie die Aussteuerung für den Flottenkunden vereinfachen und welche Rolle übernehmen mobile Softwarelösungen dabei?

Florian F. Stumm: Im Bereich der mobilen Softwarelösungen sehen wir großes Potenzial, weil damit eine gewisse Flexibilität gegeben ist. Man

Florian F. Stumm:

„Im Bereich der mobilen Softwarelösungen sehen wir großes Potenzial, weil damit eine gewisse Flexibilität gegeben ist“

kann bequem um das Fahrzeug herum gehen und mit dem Tablet die Schadenbewertung vornehmen. Dafür kann sich der Kfz-Sachverständige unsere App AudaMobile herunterladen, beispielsweise auch im Auftrag des Fuhrparkbetreibers. Die komplette Audatex-Logik ist bei der App hinterlegt, ebenso die Integration der FIN-Abfrage, sodass die Serien-und Sonderausstattung direkt identifiziert ist. Hieran lassen sich die Vorteile der Kooperation zwischen Audatex und AUTOonline aufzeigen. Wenn der Kfz-Sachverständige als objektive Instanz eine Fahrzeugbewertung durchführt, kann er wie eben geschildert per Knopfdruck das Fahrzeug auf unserem Flottenportal einstellen. Der Vorteil für den Verkäufer und den potenziellen Aufkäufer liegt dabei auf der Hand: Wir haben eine sehr genaue Fahrzeugbeschreibung, die aufgrund einer ordentlichen Fahrzeugdokumentation und der professionellen Fotos von einem Sachverständigen eine sehr hohe Qualität aufweist. Der Aufkäufer kann sich so, obwohl er nicht vor Ort ist, ein genaues Bild von dem Fahrzeug machen. Was letztlich dem Flottenbetreiber zugutekommt, weil dieser bessere Restwerte realisieren kann. Je besser die Fahrzeugbeschreibung, desto besser der anschließende Restwert. Das ist ein klassisches Beispiel, wo wir aus einer Hand gemeinschaftlich für den Kunden neue Vorteile generieren. Unsere mobilen Lösungen schaffen auch Kosten- und Zeitersparnisse.

Wir haben allgemein die klare Philosophie, dass wir zur Unterstützung unserer Zentralsysteme mehr und mehr mobile Apps zum Einsatz bringen wollen. Allerdings nicht nach dem Motto: Wir bringen jetzt unser gesamtes Produktportfolio auch als App raus, sondern wir realisieren nur das auf dem iPad, was dort anwendbar ist. Durch die hohe Vernetzung der Tablets und Smartphones durch immer schnellere Datenverbindungen wie zum Beispiel LTE ist es möglich, die Informationen in einer Cloud zu sammeln und dann wieder gezielt zu verteilen. Dafür ist AudaMobile ein hervorragendes Beispiel. Man kann dort eine komplette Schadenkalkulation mit allen Features, die benötigt werden, ganz einfach auf dem Tablet erstellen. Gleichzeitig sind diese Informationen auch in der Cloud vorhanden, von der ich sie jederzeit abrufen und an die entsprechenden Stellen verteilen kann. Ein anderes Anwendungsbeispiel für Apps sind Auswertungen. An jedem Ort der Welt ist mit dem Smartphone oder Tablet zu sehen: Was ist vermarktet worden? Wo liegen die aktuellen Preise? Oder wie ist der Wert eines Fahrzeugs?

Flottenmanagement: Was wird sich durch die neuerliche Vertiefung der Kooperation zwischen Audatex und AUTOonline für den Flottenkunden ändern? Sind neue Produkte im Bereich Wiedervermarktung oder Restwertgutachten geplant und welcher Nutzen entsteht dabei für den Kunden?

Florian F. Stumm: Ein Kernanliegen für 2014 ist, dass wir beide Namen in dieser Kooperation ausrollen möchten, um stärker gemeinschaftlich als Dienstleister wahrgenommen zu werden. Gemeinsam wollen wir vor allem auf die Zielgruppe „Flotte“ zugehen, weil wir hier ganz klar Mehrwerte generieren können. Dafür werden wir beide Unternehmen immer weiter verzahnen. Wenn wir das Thema Flotte betrachten, wollen wir uns gemeinsam breiter aufstellen. Das heißt, den Remarketingprozess weiter optimieren und uns in Richtung der Auslieferung des Fahrzeugs weiter entlanghangeln, sodass wir uns vom Remarketing anhand unserer SMR-Daten immer weiter in Richtung der Bestellung und der Betriebsphase (Nutzung) des Fahrzeugs aufstellen können. Wir haben das unter dem Topic der elektronischen Fahrzeugakte zusammengefasst. Nehmen wir beispielsweise den VALUEpilot. Fuhrparkbetreiber müssen im Kauffuhrpark, aber auch im Leasingbereich wissen, was ihre Flotte aktuell wert ist. Daher wollen wir den VALUEpilot dahingehend weiter optimieren, dass Kunden die Anwendung noch besser für Portfolioanalysen nutzen können. Zukünftig wird der Flottenbetreiber diese Portfolioanalysen für den Gesamtfuhrpark oder für einzelne Fahrzeuge abrufen können.

Flottenmanagement: Wo sehen Sie mittel- und langfristig Anknüpfungspunkte für eine weiterführende Zusammenarbeit?

Florian F. Stumm: Allgemein gesprochen ist die Digitalisierung des kompletten Fahrzeuglebenszyklus der Weg, den wir gemeinsam eingeschlagen haben. Die Vorteile dieser Digitalisierung in den Punkten Transparenz, Zeit- und Kostenersparnis sowie geringe Manipulationsmöglichkeiten liegen dabei auf der Hand. Darüber hinaus ist ein kurz- bis mittelfristiger Punkt sicherlich die weitere Integration in die etablierten Fuhrparkmanagement-Systeme, sodass Fahrzeugdaten aus den Fuhrparks in unsere Portale reingespielt werden können und somit Flottenbetreiber per Mausklick die Fahrzeuge über unsere Lösungen vermarkten können. Zudem wollen wir das AudaNet als Kommunikationsplattform im Flottenbereich ausbauen. Bislang gibt es darin ein Know-how-Transfer zwischen Versicherer, Kfz-Sachverständigem und Abwickler. Das können wir uns auch für Leasinggesellschaften oder andere Fuhrparkbeteiligte vorstellen. Damit könnten wir über eine allumfassende IT-Plattform alle Prozesspartner vernetzen.

Ferdinand Moers: AUTOonline hat mit dem Thema Remarketing einen klaren Fokus, was auch so bleiben soll. Aber wenn wir mit Werkzeugen und Services von Audatex dazu beitragen können, dass wir eine höhere Transparenz bekommen, ob das jetzt Transportschäden sind oder ob das Thema Wartung und Reparatur ist – wo auch immer wir entlang der Wertschöpfungskette Zusatzinformationen liefern können, da liefern wir auf der einen Seite einen Nutzen für den Fuhrparkbetreiber, münden aber auf der anderen Seite in eine professionellere Darstellung bei der Wiedervermarktung.

carmacon
Fleetsolutions & Consulting

Wir sorgen für Transparenz und effiziente Prozesse in Ihrem Fuhrpark

- Fuhrparkanalyse
- Kostenoptimierung
- Prozessoptimierung
- Ausschreibungen
- Mobilitätsanalyse
- Fuhrparksoftware FLEET+ / EASY+

carmacon GmbH

www.carmacon.de

Sparsame Dieselmotoren liegen in deutschen Fuhrparks noch immer deutlich im Trend

Trends in der Car Policy

Angesichts ständig neuer Modellvarianten der Hersteller sowie des verstärkten Angebots alternativer Antriebe gehört die Car Policy heutzutage häufiger auf den Prüfstand als noch vor wenigen Jahren. Auch die – oft praktischen und mitunter lebensrettenden – stets neuen Fahrer-Assistenzsysteme müssen vom Fuhrparkleiter regelmäßig begutachtet und gegebenenfalls in die Car Policy aufgenommen oder ausgeschlossen werden. Daher wollten wir von Ihnen wissen: Welche Trends gibt es derzeit in der Car Policy? Rund 350 Fuhrparkleiter haben sich an unserer Umfrage beteiligt.

Die Entspanntheit der Fuhrparkleiter haben wir in unserer Umfrage unterschätzt: Denn über die Hälfte aller Fuhrparkverantwortlichen passt ihre Car Policy seltener als einmal pro Jahr an (siehe Grafik 1). Das hatten wir nicht erwartet; sonst hätten wir noch nach einem zwei- oder fünfjährigen Rhythmus gefragt. 36 Prozent der Befragten nehmen jedenfalls jährlich eine Überprüfung und Anpassung vor, acht Prozent zweimal pro Jahr und immerhin ein Prozent noch häufiger. Die teils langen Überarbeitungszeiträume liegen vielleicht auch daran, dass der Schwerpunkt der Antworten bei vielen Fragen ohnehin auf „bleibt eher gleich“ liegt. Die Dynamik des Marktes bei den Modellen, Marken und Assistenzsystemen wird in deutschen Fuhrparks zumindest in der Car Policy nicht immer widergespiegelt.

Ab sofort veröffentlicht Flottenmanagement regelmäßig eigene Studien zu aktuellen Themen rund um den Fuhrpark. Die Teilnehmer sind Sie, unsere Leser, die sich an den Aufrufen im Magazin und im Internet beteiligen; abgestimmt wird online.

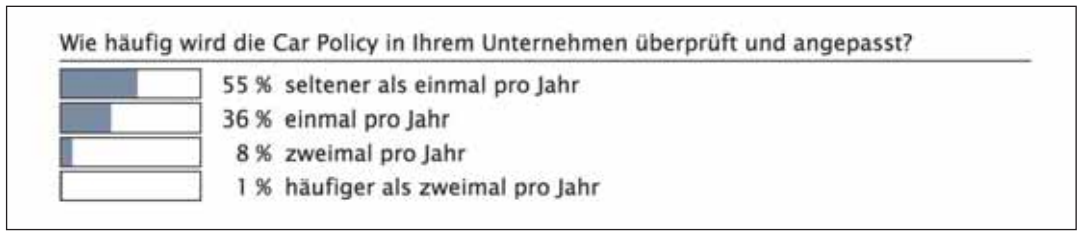
Wenig Veränderung

Allerdings nimmt die anteilige Zahl der Dienstwagenberechtigten in den befragten Unternehmen tendenziell eher zu (Grafik 2): Zwar bleibt laut 64 Prozent der Befragten dieser Anteil im Wesentlichen gleich, doch immerhin 27 Prozent der Fuhrparkleiter gaben an, dass die Zahl der im Unternehmen anteilig Dienstwagenberechtigten eher ansteigt – während nur neun Prozent einen Rückgang meldeten.

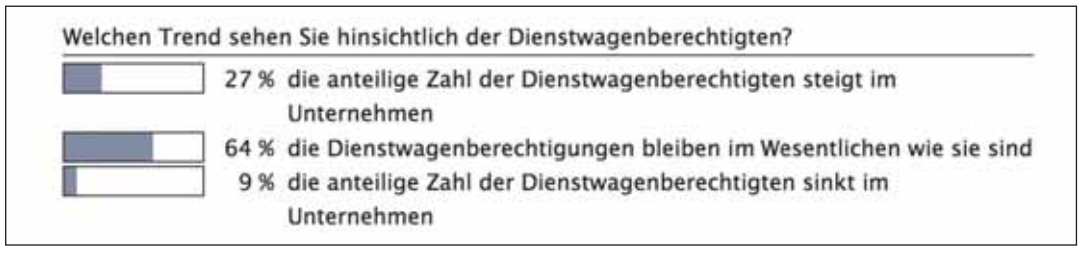
Anders sieht es bei der Markenauswahl für diese Zielgruppe der Firmenwagen-Nutzer aus (Grafik 3): Zwar votierte auch hier mit 57 Prozent die Mehrheit für Stabilität, wollte also die Anzahl der zulässigen Marken tendenziell gleich lassen. Von denjenigen, die überhaupt etwas verändern wollten, planten mit 32 Prozent aber etwa dreimal so viele Befragte, die Markenauswahl eher einzuschränken als zu erweitern (11 Prozent). Dies dann sicher, um Einkaufsvolumen zu bündeln und weitere Mengenrabatte herauszuholen, und vielleicht auch, um den Verhandlungs- und Verwaltungsaufwand insgesamt zu minimieren.

(Fortsetzung auf S. 38)

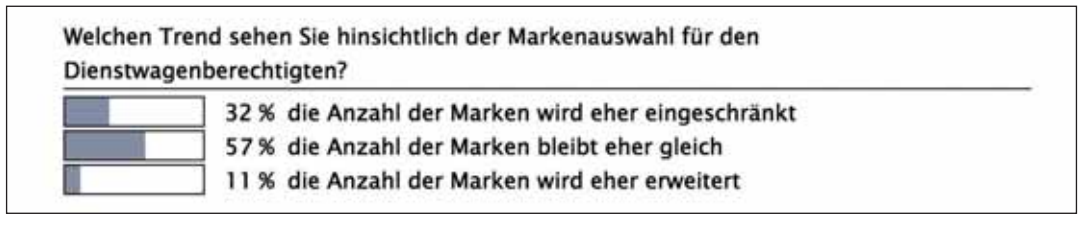
Grafik 1



Grafik 2



Grafik 3



Ein Angebot nur für gewerbliche Kunden:

peugeot-professional.de

NEUER **ANTRIEB**
FÜR IHRE FLOTTE.

Der PEUGEOT 508 RXH Hybrid
Business-Line

Abb. enthält Sonderausstattung.
PEUGEOT EMPFIEHLT TOTAL

Kraftstoffverbrauch in l/100 km: innerorts 4,0; außerorts 4,2; kombiniert 4,1; CO_2-Emission (kombiniert) in g/km: 107.
Nach vorgeschriebenen Messverfahren in der gegenwärtig geltenden Fassung.

ab **€ 409,– mtl.***	**Ihr Business-Line-Modell** inkl. folgender Leistungen	• 3 Jahre Garantie • 3 Jahre Mobilitätsgarantie „Professional Assistance“ • Automatisches Notrufsystem PEUGEOT Connect SOS

• Zwei Europakarten-Updates (Automatische Zusendung in den beiden Folgejahren nach Kauf des Fahrzeugs. Die Zusendung der Updates setzt voraus, dass PEUGEOT DEUTSCHLAND die Adressdaten vorliegen.) • Business-Line-Passformmatten vorn und hinten • Gepäckraumklappe automatisch öffnend und schließend, inkl. Gepäckraumtrennnetz • Xenon-Paket

*Ein unverbindliches Leasingangebot der PEUGEOT BANK, Geschäftsbereich der Banque PSA Finance S. A. Niederlassung Deutschland, Siemensstraße 10, 63263 Neu-Isenburg, für Gewerbetreibende: für den PEUGEOT 508 RXH Business-Line 2.0 l HDi 163 EGS6 STOP & START, 36 Monate Laufzeit, max. 60.000 km Laufleistung, 0,– € Anzahlung zuzüglich Mehrwertsteuer und Überführungskosten. Das Angebot gilt bei Vertragsabschluss bis 30.06.2014 nur bei teilnehmenden Händlern. Zusätzlich zur Herstellergarantie gelten die Bedingungen des *optiway* PRO GarantiePlus-Vertrages.

Jetzt QR-Code scannen.

PEUGEOT BUSINESS-LINE

MOTION & EMOTION

PEUGEOT
PROFESSIONAL

An der Umfrage „Trends in der Car Policy" beteiligten sich rund 350 Fuhrparkleiter. Etwa 42 Prozent der Teilnehmer haben bis zu zehn Fahrzeuge im Bestand, 33 Prozent zwischen elf und 50 Fahrzeuge, 25 Prozent haben über 50 Fahrzeuge, fünf Prozent davon sogar über 500 Fahrzeuge. 79 Prozent der Fahrzeuge unserer Studienteilnehmer sind Pkw, 19 Prozent Kleintransporter und Transporter, zwei Prozent entfallen auf Sonstige Fahrzeuge.

Die nächste Flottenmanagement-Umfrage finden Sie auf www.flotte.de/umfrage

Das Thema dieses Mal lautet: Fuhrparksoftware in der Praxis

Bei der Frage nach der Modellauswahl innerhalb der zulässigen Marken hatten wir eine klassische Gleichverteilung (Grafik 4): Die Hälfte der Befragten wollte die Auswahl an Fahrzeugmodellen gleich lassen, die andere Hälfte der Befragten teilte sich wiederum hälftig in tendenzielle Einschränkung beziehungsweise Erweiterung der zulässigen Modelle auf.

Auch bei der Frage nach der Akzeptanz von neueren Fahrzeugkonzepten wie Vans, SUV oder anderen Crossover-Modellen zeigte sich eine Mehrheit von zwei Dritteln der Fuhrparkleiter konservativ und sprach sich gegen die Erweiterung der Car Policy in diese Richtung aus. Etwa ein Drittel der Befragten immerhin war neuen Fahrzeugkonzepten gegenüber jedoch aufgeschlossen (Grafik 5).

Die Automobilindustrie erfindet immer mehr Assistenzsysteme, die im schlechtesten Falle etwas nervig, in aller Regel praktisch und oft sogar lebensrettend sind. Vor allem auf der Langstrecke erleichtern intelligente Lichtsysteme, Radar-Tempomaten und Totwinkel-Warner die Fahrt und helfen dem Fahrer, weniger schnell zu ermüden. Und wenn nicht, zeigen sie ihm zumindest an, dass er müde ist und dringend eine Pause braucht. Notbremsassistenten sind echte Lebensretter, nicht nur für den Fahrer, sondern je nach System auch für potenzielle Unfallgegner oder unachtsame Fußgänger. Dennoch gaben auch bei dieser Frage (Grafik 6) deutlich über die Hälfte der Fuhrparkleiter an, die Vorgaben bezüglich Ausstattung und Sicherheitssystemen tendenziell eher gleich zu lassen. Immerhin noch 23 Prozent der Befragten weiten die Vorgaben über Mindestausstattungen aus, während 15 Prozent der Fuhrparkleiter sogar über eine „Deregulierung" nachdenken, also Pflichtvorgaben zurücknehmen möchten.

Alternative Kraftstoffe

Das Thema „Alternative Antriebe" dominiert in Politik und Presse oft die Diskussion, der der Praxis zeigt sich jedoch wieder einmal, wie konservativ die Unternehmen sind (Grafik 7): Immer mehr Gas-, Elektro- und Hybridfahrzeugkonzepten zum Trotz gaben mit 72 Prozent fast drei Viertel aller Fuhrparkleiter an, sogar verstärkt auf sparsame Dieselmotoren zu setzen. Weitere fünf Prozent der Befragten setzen für Fahrzeuge mit geringer Laufleistung eher auf sparsame Benziner. Nur 15 Prozent der Fuhrparkleiter sehen für sich bereits eine Zunahme der alternativen Antriebsformen mit Gas, Elektroantrieb oder Hybrid. Und das kumuliert. Immerhin: Nicht ein Fuhrparkleiter sah diesen Trend zu alternativen Antrieben schon wieder abflauen. In acht Prozent der Fuhrparks entscheidet der Dienstwagenberechtigte frei darüber, mit welchem Antrieb er unterwegs sein möchte – natürlich im Rahmen der zulässigen Gesamtkosten.

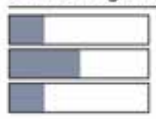
Von den Befragten, bei denen die alternativen Antriebe schon im Trend liegen, wollten wir wissen, auf welche davon sie sich denn konzentrieren. Deutlich vorn lag hier der Hybridantrieb mit 55 Prozent der Nennungen, auch der Plug-in-Hybrid kam auf 21 Prozent. Mit 32 Prozent der Nennungen überraschend auf Platz 2 lagen Elektrofahrzeuge, weitere 19 Prozent der Nennungen entfielen auf Elektrofahrzeuge mit Range-Extender. Aber auch Erdgas (15 Prozent) und vor allem Flüssiggas (26 Prozent) liegen bei den Alternativen noch klar im Trend.

Fazit

Der Fuhrparkleiter an sich scheint überwiegend sehr konservativ zu sein. Neues muss sich erst einmal beweisen – da ist es egal, ob es sich um Modellvarianten, alternative Kraftstoffe oder Assistenzsysteme handelt: Die Marktdurchdringung geschieht langsam, und das trotz oder gerade wegen des hohen Fahrzeugdurchsatzes, den die Unternehmen dank der in der Regel nur dreijährigen Nutzungsdauer haben.

Grafik 4

Welchen Trend sehen Sie hinsichtlich der Modellauswahl für den Dienstwagenberechtigten?



25 % die Modellauswahl wird eher eingeschränkt
50 % die Modellauswahl bleibt eher gleich
25 % die Modellauswahl wird eher erweitert

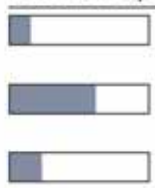
Grafik 5

Sehen Sie einen Trend, zunehmend Fahrzeuge zwischen den eigentlichen Segmenten zuzulassen, wie Vans, SUV oder sonstige Crossover-Modelle?

34 % ja
66 % nein

Grafik 6

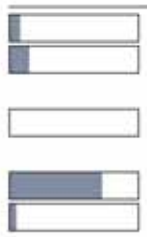
Steigen oder sinken die Vorgaben hinsichtlich Mindestausstattungen wie Sicherheitssysteme?



15 % bei uns werden tendenziell weniger Vorgaben bezüglich der Ausstattung / des Sicherheitssystems gemacht
62 % bei uns bleiben die Vorgaben bezüglich der Ausstattung / des Sicherheitssystems eher gleich
23 % bei uns werden tendenziell mehr Vorgaben bezüglich der Ausstattung / des Sicherheitssystems gemacht

Grafik 7

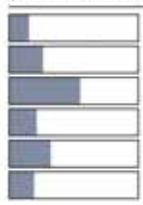
Welchen Trend sehen Sie bei den alternativen Antrieben?



8 % die Antriebsart entscheidet der Dienstwagenfahrer frei
15 % ich sehe eine Zunahme der alternativen Antriebe (Gas, Elektro, Hybrid)
0 % ich sehe eine Abnahme der alternativen Antriebe (Gas, Elektro, Hybrid)
72 % wir setzen verstärkt auf sparsame Dieselmotoren
5 % für Fahrzeuge mit wenig Laufleistung gehen wir auf sparsame Benziner

Grafik 8

Wenn es bei Ihnen einen Trend zu alternativen Antrieben gibt, welche Art ist das dann? (Mehrfachnennung möglich)



15 % Erdgas
26 % Flüssiggas (LPG)
55 % Hybridantrieb
21 % Plug-in-Hybride
32 % Reine Elektrofahrzeuge
19 % Elektrofahrzeuge mit Range-Extender

Typisch Ford: **Top Angebot.** *Full-Service.* **Null Stress.**

FORD **FOCUS TURNIER**

Ford Full-Service-Leasing:

- NULL Anzahlung
- NULL Wartungssorgen
- NULL Verschleißsorgen

€ 189,-[1]

monatliche Ford Full-Service-Leasingrate[1]

Kraftstoffverbrauch (in l/100 km nach VO (EG) 715/2007 und VO (EG) 692/2008 in der jeweils geltenden Fassung): 5,7 (innerorts); 3,7 (außerorts); 4,5 (kombiniert); CO_2-Emissionen: 117 g/km (kombiniert).

Eine Idee weiter

Mehr Informationen unter ford.de/firmenkunden oder 0800 80408046, kostenlos aus dem deutschen Fest- und Mobilfunknetz; Mo.–Do. 8.00–18.00 Uhr, Fr. 8.00–16.30 Uhr.

Abbildung zeigt Wunschausstattung gegen Mehrpreis.

[1]Z. B. der Ford Focus Turnier SYNC Edition mit 1,6 l TDCi-Motor, 85 kW (115 PS) inklusive Metallic-Lackierung, ohne Leasing-Sonderzahlung, bei 36 Monaten Laufzeit und 45.000 km Gesamtlaufleistung, zzgl. Überführungskosten und gesetzl. Umsatzsteuer. Eingeschlossen sind Wartungs- und Inspektionsarbeiten sowie anfallende Verschleißreparaturen in vereinbartem Umfang und die Kosten für HU/AU. Die HU wird von einer staatl. anerkannten Prüfstelle durchgeführt. Details und Ausschlüsse zu allen Services entnehmen Sie bitte unserer ausführlichen Produktbeschreibung. Diese erhalten Sie bei allen teilnehmenden Ford Partnern. Ford Lease Fleet ist ein Angebot der ALD AutoLeasing D GmbH, Nedderfeld 95, 22529 Hamburg, für Gewerbekunden (ausgeschlossen sind Großkunden mit Ford Rahmenabkommen sowie gewerbliche Sonderabnehmer wie z. B. Taxi, Fahrschulen, Behörden). Angebot gilt bei Vertragsabschluss vom 01.04.2014 bis 30.06.2014.

Dauerbrenner UVV

Unfallverhütungsvorschriften, kurz UVV, sollen Mitarbeiter im Unternehmen schützen. Das gilt aber auch, wenn sie mit firmen-eigenen Fahrzeugen unterwegs sind. Speziell für den Fuhrpark gibt es von den Berufsgenossenschaften die BGV D29. Noch immer zu wenig bekannt, schreibt sie aber jährliche Prüfungen für den Fuhrpark vor.

Für Medizintechniker Claus aus Koblenz hatte die Post Mitte Januar eine Überraschung im Briefkasten. Sein Volkswagen Partner bot ihm an, für seinen gewerblich genutzten T5 die UVV durchzuführen. „Was geht die mein Auto an?“, postete der gestandene Prüfingenieur in seinem T5-Forum. Dabei zeigte sich der für die Berufsgenossenschaft tätige Koblenzer überrascht, nachdem er in schneller Recherche herausgefunden hatte, wofür das Kürzel UVV steht: „Obwohl ich selber bei dem Verein bin, war mir diese Vorschrift bislang unbekannt.“

So wie dem Koblenzer ergeht es regelmäßig Haltern von gewerblichen Fahrzeugen, Fuhrparkverantwortliche inklusive. Dass es seitens der Berufsgenossenschaften (BG) sogenannte Unfallverhütungsvorschriften, kurz UVV, gibt, ist den meisten bekannt. Dass es aber auch eine eigene Vorschrift für die Fahrzeuge des Unternehmens gibt, hat sich weniger herumgesprochen. Tatsache ist: Unter den Berufsgenossenschaftlichen Vorschriften (BGV), wie die BGen seit 2000 ihre UVV nennen, gibt es mit der „D29“ eine eigene, speziell für gewerblich genutzte Fahrzeuge.

Nicht selten unterliegen Unternehmensleiter und Fuhrparkverantwortliche dann dem Irrtum, dass diese Vorgaben nur für Nutzfahrzeuge gelten. Eine krasse Fehleinschätzung. Denn die BGV D29 meint tatsächlich jedes gewerblich zugelassene Fahrzeug, also auch die Dienstwagen der Außendienstler, die Poolfahrzeuge oder die Flotte der Servicetechniker. Ausgenommen von der Regelung sind nur Privatfahrzeuge, wenn sie zu dienstlichen oder geschäftlichen Zwecken eingesetzt werden, der Mitarbeiter zum Beispiel mit seinem eigenen Fahrzeug zu einem Termin fährt. Für alle Modelle gilt: „Unternehmer müssen mindestens einmal pro Jahr durch einen Sachkundigen alle Fahrzeuge auf ihren betriebssicheren Zustand prüfen lassen“, erklärt Sabine Kudzielka, Hauptgeschäftsführerin der Berufsgenossenschaft Transport und Verkehrswirtschaft (BG Verkehr) mit Hauptsitz in Hamburg.

Hintergrund dieser Regelungswut: Auch der Sitz hinter dem Steuer ist ein Arbeitsplatz – und der muss sicher sein. Damit ist die Aufgabe der BGV D29 klar: Wie bei der klassischen, zweijährigen TÜV-Prüfung nach § 29 StVO geht es zunächst darum, dass das mobile Gut verkehrssicher ist und für den Nutzer keine Risiken bestehen. Der kleine, aber entscheidende Unterschied zur TÜV-Prüfung: Während die Prüfung nur die Technik anschaut, wirft die UVV hingegen auch einen Blick auf die Arbeitssicherheit. Sämtliches Equipment, das den Fahrersitz sicher macht, muss an Bord sein ebenso wie das Material, das im Falle einer Panne oder eines Unfalls hilft, die Sicherheit des Fahrers zu unterstützen. Im Klartext heißt das: Bei der Prüfung muss zum Beispiel der Verbandskasten oder auch die Warnweste gecheckt werden – ob sie dabei sind und das in einem ordnungsgemäßen Zustand.

Diese vorgeschriebene, jährliche Prüfung muss ein Sachkundiger erledigen. Der kann aus dem eigenen Betrieb kommen, eine Werkstatt oder ein Dienstleister sein (siehe Kasten links). Bei einer externen Vergabe ist beispielsweise kein eigener Termin notwendig, es reicht auch eine Inspektion. Das bestätigt die BGV D29: Es reicht, „wenn über eine vom Hersteller vorgeschriebene und ordnungsgemäß durchgeführte Inspektion ein mängelfreies Ergebnis einer autorisierten Fachwerkstatt vorliegt“. Auch wenn das Fahrzeug gerade die reguläre TÜV-Prüfung hinter sich gebracht hat, hat es – mängelfreies Ergebnis natürlich vorausgesetzt – die berufsgenossenschaftlichen Vorgaben erfüllt. Allerdings darf die Prüfung nicht nur gedanklich abgehakt werden, sondern sie muss etwa bei einer Inspektion explizit auf der Rechnung vermerkt sein. Schließlich gehört es zu den Vorgaben, das Prüfergebnis zu dokumentieren und bis zur nächsten UVV aufzubewahren.

Etwas komplizierter wird die vorgeschriebene Untersuchung, wenn im Bestand leichte Nutz-

Prüfung nur mit Qualifikation

Die Berufsgenossenschaften schreiben vor, dass der Prüfer in der Lage sein muss, die Betriebssicherheit eines Fahrzeugs zu beurteilen. Die Prüfung können Unternehmen selber durchführen oder aber an externe Dienstleister herausgeben. Diese Möglichkeiten gibt es:

Eigenprüfung: Voraussetzung ist qualifiziertes Personal. Das kann ein Kfz-Geselle oder Kfz-Meister sein oder alternativ entsprechend geschultes Personal. Die Berufsgenossenschaften bieten eine Qualifizierung zum Sachkundigen an.

Kfz-Werkstätten: Jede autorisierte Kfz-Werkstatt kann eine UVV-Prüfung durchführen. Sie kann auch im Rahmen einer Inspektion erfolgen. Wichtig: Die Rechnung sollte explizit auf die UVV-Prüfung hinweisen.

Technische Überwachungsvereine: Die klassischen Überwachungsvereine wie TÜV oder Dekra bieten die UVV-Prüfung als Dienstleistung an.

Externe Dienstleister: Anbieter wie Reifenhändler, Fuhrparkmanagement-Gesellschaften oder freie Werkstätten dürfen auch bei entsprechender Qualifikation die Prüfung durchführen und bieten sie als Dienstleistung an.

Wirklich arbeitssicher? Das kommt auf den Prüfstand!

Neben einer Basis-Prüfliste für Arbeitssicherheit gibt es für die Sachkundigen-Prüfung noch elf Ergänzungslisten, die speziell für einzelne Modelle wie Kühlfahrzeuge oder Busse entwickelt wurden. Hinzu kommt noch eine sogenannte Basis-Prüfliste V für die Prüfung der Verkehrssicherheit.

Diese Prüfungen verlangt die Basis-Prüfliste A für Arbeitssicherheit:

- Arbeitsplätze auf dem Fahrzeug
- Ein- und Ausstiege, Aufstiege
- Betätigungseinrichtungen, etwa Türgriffe, Bordwand- oder Rungenverschlüsse
- Auspuffleitungen
- Abnehmbare An- und Aufbauteile wie Bordwände oder Rampen
- Bewegliche An- und Aufbauteile wie Motorhauben oder Türen
- Kipp- oder anhebbare Aufbauten
- Hydraulisch oder pneumatisch betätigte Einrichtungen inkl. Hub- und Kippeinrichtungen
- Gefahrstellen und Gefahrquellen allgemein
- Stützeinrichtungen; darunter fällt auch der Wagenheber
- Räder inklusive Ersatzrad und dessen Unterbringung
- Ladungssicherung, etwa Zurrgurte, eine Ladewanne oder ein Trennnetz, aber auch Zurrpunkte
- Führerhaus, Liegeplätze, Dachschlafkabinen
- Sicherung gegen unbefugte Nutzung
- Mitfahrer als Stehplätze
- Knicklenkung sowie Zusatzlenkung bei Anhängefahrzeug oder Nachläufer
- Einachsiger Nachläufer
- Einrichtungen zur Verbindung von Fahrzeugen, darunter die Anhängerkupplung
- Elektrische Anlage
- Warnkleidung
- Fahrzeug zum Transport gefährlicher Güter
- Betriebsanleitung und Betriebsanweisungen

fahrzeuge mit entsprechendem Equipment etwa für Servicetechniker vorhanden sind. Dann muss der prüfende Blick zusätzlich der Ladungssicherung dienen. Ein- und Aufbauten sollten sicher verankert sein. Und wer regelmäßig Waren transportiert, muss ein entsprechendes Ladungssicherungspaket an Bord haben, was übrigens weitere BG-Vorgaben fixieren.

Was gerne übersehen wird: Eine Ladungssicherungsvorgabe gibt es nicht nur für Nutzfahrzeuge. Unternehmer sind grundsätzlich bei gewerblichen Transporten unabhängig vom Fahrzeug verpflichtet, für eine Ladungssicherung zu sorgen und das passende Equipment zur Verfügung zu stellen. Außerdem müssen sie den Fahrer in die Handhabung einweisen. Der Chef beziehungsweise Fuhrparkverantwortliche muss also auch bei seinem Außendienstler für eine Ladungssicherung sorgen, wenn er mit einem klassischen Kombi unterwegs ist – selbst wenn der Mitarbeiter nur Produktproben oder Prospektordner geladen hat: Unternehmer, die sich nicht an die berufsgenossenschaftlichen Vorgaben halten, gehen ein teures Risiko ein.

Die Logik der BG: Wer gegen ihre Vorschriften verstößt, handelt in der Regel grob fahrlässig. Und die BG geht gnadenlos gegen Verantwortliche vor. Kommt es beispielsweise zu Personenschäden, schaut die BG genau hin und prüft etwa, ob alle Vorschriften eingehalten wurden. Stellt sich heraus, für das Unfallfahrzeug liegt gar keine aktuelle UVV vor und die eigentliche Unfallursache hätte bei der Prüfung auffallen müssen, haftet der Unternehmer. Sämtliche Zahlungen an den Geschädigten holt sich die BG anschließend vom Unternehmer zurück oder aber sie geht, wenn der Betreffende nachweist, dass die Verantwortung dafür beim Fuhrparkleiter liegt, auf den Fuhrparkverantwortlichen zu.

Generell ist die BG nicht gerade zimperlich, wenn es um Geldbußen bei Nichteinhaltung ihrer Vorschriften geht. Formal als Ordnungswidrigkeit etikettiert, kann die Geldstrafe bis zu 10.000 Euro betragen.

Auto WestfalenGas

Zapfen-Streich.

Dem Fiskus ein Schnippchen schlagen: Autogas fahren.

Wie finden Sie eigentlich die Mineralölsteuer? – Genau, wir auch. Deshalb tun wir was dagegen. Mit Westfalen-Autogas. Das ist steuerbegünstigt und kostet deshalb pro Liter bis zu 50 Prozent weniger als Super. Rechnen Sie das mal für Ihren Fuhrpark hoch. Ziehen Sie jetzt die Investitionen für die Fahrzeug-Umrüstung und eine eigene kleine Autogas-Tankstelle ab. Da fahren Sie unterm Strich ganz deutlich ins Plus.

Lust, demnächst ein Steuersparmodell zu fahren? — Rufen Sie an, schreiben, faxen oder mailen Sie.

Energie mit der Sie rechnen können

Westfalen AG · Bereich Energieversorgung · 48136 Münster
Fon (kostenfrei) 0800 7767264 · Fax 0251 695-129
www.westfalengas.de · service@westfalengas.de

Bella macchina mit Dreizack

Interview mit Bruno Hilgers (Leiter Vertrieb Flotten- und Sonderkunden bei Maserati Deutschland GmbH) in Wiesbaden

Flottenmanagement: Herr Hilgers, seit April letzten Jahres leiten Sie den Vertrieb Flotten- und Sonderkunden bei Maserati in Deutschland. Mit welchen Zielen haben Sie diese Position angetreten und auf welche Erfolge können Sie seit Amtsantritt zurückblicken? Wie hat sich Ihr Bereich seitdem entwickelt?

Bruno Hilgers: Eines der großen Ziele ist, das Luxusimage, welches viele Menschen mit der Marke Maserati verbinden, sozial verträglich zu gestalten. In Worten ist dies zwar schnell ausgedrückt, es bedarf aber in der Umsetzung vieler Schritte. Für den Fuhrparkbereich bedeutete dies zunächst einmal, die vertraglichen Grundlagen für Flottenkunden zu definieren und die Aufgaben in Vertrieb, PR und Marketing sukzessive an die neuen Gegebenheiten anzupassen. In einem zweiten Schritt haben wir im vergangenen Jahr auf der IAA in Frankfurt unsere Modelle mit einem halb offenen Messestand äußerst volksnah präsentiert, was sehr positiv aufgenommen wurde. Zudem erfuhren unsere Modelle im Hintergrund durch die Car-to-Market-Studie von EurotaxSchwacke eine sehr gute Einstufung im Restwert. Unerlässlich für den Flottenbereich war die Entwicklung eines Rundum-sorglos-Paketes, welches bei Maserati neben einem Full-Service-Paket aus einem Versicherungspaket sowie der dreijährigen Werksgarantie besteht. Zu guter Letzt haben wir ausnahmslos mit allen Non-Captive-Leasinggesellschaften Verträge geschlossen, was sich bereits bei großen Key-Customern in Deutschland und europäischen Kunden rentierte, die mit uns eigene Flottenverträge abgeschlossen haben.

Flottenmanagement: Eines der spannenden Themen für Maserati in diesem Jahr sind sicherlich die Feierlichkeiten um den 100. Geburtstag der Marke. Könnten Sie bitte einen kurzen Abriss geben, wie sich die Anforderungen der Kunden wie auch Ihre eigenen Maßstäbe und Qualitätsansprüche in dieser Zeit verändert haben?

Bruno Hilgers: Wir haben im letzten Jahr etwas erlebt, was es vorher in der fast 100-jährigen Geschichte von Maserati nie gab: ein Modellfeuerwerk in zwei Segmenten – in unserem Stammsegment mit dem Quattroporte, der nicht nur über eine komplett neue Architektur verfügt, sondern sich auch vom Manufaktur-Prozess hin zur industriellen Fertigung hinein in Grugliasco entwickelt hat. Zum anderen haben wir mit dem Ghibli ein Modell eingeführt, das auf der gleichen Architektur aufbaut und damit so etwas wie der kleine Bruder des neuen Quattroporte ist – in vielen Bereichen, insbesondere bei den Dimensionen, jedoch ein Stück mehr dem Konzept des Vorgängers des aktuellen Quattroporte entspricht.

Ein bisschen haftet uns noch immer das Image eines teuren italienischen Luxusherstellers an, welches wir unbedingt modifizieren müssen. Ein erster Schritt hierfür war die Veränderung in der Produktion von der Manufaktur zu einer industriellen Fertigung im modernsten Automobilwerk Europas, das für 1,4 Milliarden Euro in Grugliasco entstand und in dem sowohl der Ghibli wie auch der Quattroporte gefertigt werden. Damit steht nun vor allem die serienmäßige Qualität im Fokus. Das ist ein Leistungsversprechen, welches eben nicht nur niedergeschrieben, sondern auch gelebt wird. Und genau das machen wir mit unseren neuen Produkten. Untermauert wird dieses Leistungsversprechen durch unsere dreijährige Garantie, die wir als einziger Premiumhersteller gewähren.

Flottenmanagement: Exklusivität und Sportlichkeit sind Synonyme für die Marke Maserati. Was qualifiziert einen Maserati dennoch als Flottenfahrzeug, wenn es zum einen um Motivation und Repräsentation geht, zum anderen aber auch um Kostenaspekte? Wie spiegelt sich dies bei der Total Cost of Ownership sowie den Restwerten wider?

Ghibli

Quattroporte

GranCabrio

GranTurismo

Concept Car Kubang, der als Levante in abgeänderter Form ab Mitte 2015 auf die Straßen kommen wird

Bruno Hilgers: Mit der Neuausrichtung auf das Flottengeschäft verfolgen wir eine Wachstumsstrategie, die sich zum einen wie in der Vergangenheit am privaten Käufer orientiert, und die uns zum anderen mit unseren Modellen Ghibli und Quattroporte einen für uns komplett neuen Bereich eröffnet. Die Kundenklientel, die wir damit ansprechen, setzt sich in der Hauptsache aus Menschen zusammen, die sich mit diesen Fahrzeugen ein Stück weit definieren und anders sein möchten.

Mit dem Ghibli haben wir ein Fahrzeug geschaffen, welches den höchsten Qualitätsansprüchen Rechnung trägt. Mit seinem 600 Newtonmeter und 275 PS starken V6-Diesel, der lediglich 5,9 Liter auf 100 Kilometer im Normverbrauch benötigt – das sind nur 158 Gramm CO_2 pro Kilometer –, bewegt er sich auf Augenhöhe mit seinen Kernmitbewerbern. Dies sind Grundvoraussetzungen, heute ein Fahrzeug überhaupt im deutschen Flottensegment anbieten zu können. Hinzu kommt ein Brutto-Einstiegspreis von 64.500 Euro für den Ghibli inklusive hochwertiger Serienausstattung. Preisbereinigt ergibt sich dadurch eine Differenz von etwa 8.000 Euro gegenüber unseren Mitbewerbern. Damit werden wir zwar nie Mainstream werden, aber das wollen wir auch nicht – eher die Provokanten in der Nische.

Flottenmanagement: Von einem Premiumhersteller erwarten Kunden auch Premiumservice. Welche Dienstleistungen bieten Sie hier für den Fuhrparkleiter, wie sieht die flottenspezifische Aufstellung in Ihren Niederlassungen und Vertriebsstandorten aus? Womit kann Maserati besonders punkten? Welchen Stellenwert nehmen dabei die Leasinglösungen der Maserati Customer Services ein, aber auch die anderer, herstellerunabhängiger Leasinggesellschaften?

Bruno Hilgers: Zum Ende des Jahres werden wir ein Händlernetz mit 30 Standorten in Deutschland aufgebaut haben. Dies entspricht unserem Anspruch, dem Kunden alle 80 Kilometer einen Servicepunkt zu bieten. Heute bereits sind wir in allen Metropolen vertreten, und auch in den Zwischenräumen stellen wir uns mit speziellen Servicebetrieben, den sogenannten Subdealern, schlagkräftig auf. Zudem bieten wir zwei Full-Service-Pakete an, um eben auch die TCO genau berechnen zu können: zum einen ein einfaches Full-Service-Paket und zum anderen ein sogenanntes Plus/Premium-Full-Service-Paket, in dem praktisch alle Kosten über die Laufzeit abgedeckt sind. Ein kleines Beispiel: Für einen Ghibli bei 36 Monaten Laufzeit und 20.000 Kilometern jährlich kostet ein Servicepaket 69 Euro brutto. Damit sind Wartung und Inspektion bereits abgegolten. Zusätzlich bieten wir unseren Kunden ein Versicherungspaket an für umgerechnet etwa 115 Euro monatlich brutto. Insgesamt sind damit für einen monatlichen Betrag von etwas über 185 Euro alle Service- und Versicherungskosten abgegolten. Zusammen mit der dreijährigen Werksgarantie hat der Flottenkunde keinerlei Risiken.

Flottenmanagement: Auf welchen Säulen in Bezug auf bestimmte Fahrzeugmodelle baut das Flottengeschäft auf, welche Maserati-Modelle spielen eine besondere Rolle im Flottengeschäft? Auf welche Neuheiten können sich insbesondere Flottenkunden in den nächsten zwölf Monaten freuen?

Bruno Hilgers: In unseren Flottenverträgen sehen wir zwei Modelle vor: den Ghibli und den Quattroporte. Dabei wird der Ghibli etwa 90 Prozent der Volumina für sich beanspruchen. Durch die Einführung des intelligenten Allradsystems Q4 und des V6-Diesels versprechen wir uns aber auch im Quattroporte-Segment eine Volumensteigerung in Deutschland.

Zudem ergänzen wir Ende 2015 unsere Modellpalette mit einem SUV, der Levante heißen wird. Dieser wird zugleich auch der erste SUV aus dem Bereich der Luxusmarken sein – also wie Bentley, Ferrari oder Rolls-Royce – und sich preislich im Bereich des Porsche Cayenne positionieren. Trotz dieser attraktiven Konditionen wird er unseren Kunden aber auch das Besondere bieten.

Bruno Hilgers:

„In unseren Flottenverträgen sehen wir zwei Modelle vor: den Ghibli und den Quattroporte. Dabei wird der Ghibli etwa 90 Prozent der Volumina für sich beanspruchen“

Flottenmanagement: Mit der viertürigen Premium-Businesslimousine Ghibli führen Sie eine fast 50-jährige Geschichte fort. Welcher Stellenwert kommt der Bezeichnung Ghibli heute im Produktportfolio von Maserati zu? Mit welchen Neuerungen möchte er insbesondere Flottenkunden ansprechen? Welche flottenrelevanten Pakete bieten Sie dabei an?

Bruno Hilgers: Mit dem Ghibli haben wir ein komplett neues Segment betreten, das vor allem von den deutschen Herstellern beherrscht wird. Auf dieser Spielwiese, wo sich Fahrzeuge wie der Audi A5/A6, die 5er- und 6er-Modelle von BMW sowie die Mercedes-Benz E-Klasse tummeln, positionieren wir mit dem Ghibli ein Modell aus dem Luxussegment, das den Ansprüchen einer gehobenen Klientel gerecht wird, aber dabei zu attraktiven Konditionen erhältlich ist. Zusätzlich bieten wir für dieses Fahrzeug zwei Business-Pakete an: zum einen das Business-Pack bestehend aus der Park Distance Control für vorn und hinten sowie einem Navigationssystem, und zum anderen darauf aufbauend das Business-Paket Plus, das die Ausstattung um Sitzheizungen für Fahrer und Beifahrer erweitert. Diese Ausstattungspakete stehen Flotten- wie Privatkunden übrigens gleichermaßen zur Verfügung.

Bruno Hilgers (Mitte) im Gespräch mit Bernd Franke (li.) und Steven Bohg (re.) über die Neuausrichtung des Flottengeschäfts von Maserati

Flottenmanagement: Die nunmehr sechste Generation des Quattroporte soll die 50-jährige Tradition der Marke im Segment der Sportlimousine fortführen, aber gleichzeitig neue Pfade beschreiten. Wie können ein intelligentes Allradsystem Q4 und ein Dieseltriebwerk dabei helfen?

Bruno Hilgers: Rund 80 Prozent der Fahrzeuge im Flottensegment fahren mit Dieselaggregaten, das sehen wir auch bei unseren Mitbewerbern. Mit dem Quattroporte Diesel, den wir preislich unter 95.000 Euro inklusive Mehrwertsteuer positionieren, möchten wir ein deutliches Statement für den deutschen wie auch den europäischen Markt abgeben: Denn Maserati und Diesel ist ja schon etwas Neues, aber den Quattroporte als Flaggschiff der Marke nun mit Allrad und Diesel anzubieten, ist ein klares Bekenntnis zum europäischen Markt.

Maserati-Flottengeschäft 2013/2014

Verkaufte Einheiten letzte 12 Monate	*bereits 50% des gesteckten Zieles für 2014 in A/D/CH erreicht (Marktstart Ghibli nach IAA 2013)*
Prozentuale Veränderung zum Vorjahr	*k.A.*
Verteilung des Flottengeschäfts in %	*Ghibli: 90% (davon 90% Diesel); Quattroporte: 10%*
Topseller im Flottengeschäft	*1. Ghibli Diesel/2. Ghibli Benzin/ 3. Quattroporte Diesel*
Flottenrelevante Produktneuheiten in den nächsten 12 Monaten	*SUV namens Levante (2015)*
Anteil Leasing/Kauf in %	*nahezu 100% geleast*
Garantiebedingungen	*3 Jahre volle Werksgarantie*
Inspektionsintervalle	*25.000 km*
Kooperationspartner/Banken	*alle großen namhaften Non-Captive-Leasinggesellschaften*
Ansprechpartner Key-Account-Geschäft	*erfolgt über Händlernetz*
Internetseite für Flottenkunden	*www.maserati.de*

Flottenmanagement: Umweltschutz wird in immer mehr Fuhrparks zu einem wichtigen Entscheidungskriterium. Wie verträgt sich diese Einstellung mit dem Image eines Sportwagenherstellers? Mit welchen Modellen und Technologien unterstützen Sie Gewerbekunden, Verbräuche und CO_2-Emissionen zu reduzieren?

Bruno Hilgers: Historisch betrachtet, hätte niemand vor Jahren daran gedacht, dass Maserati einen Diesel herausbringt, dazu noch ein Aggregat mit 5,9 Liter auf 100 Kilometer im Normverbrauch. Auch ein Fahrzeug, welches lediglich 158 Gramm CO_2 pro Kilometer ausstößt, aber gleichzeitig 600 Newtonmeter bietet, war zu dieser Zeit noch fern der Realität. Wir stellen uns mit den neuen Modellen allen Herausforderungen, die es am Markt zu erfüllen gilt, um erfolgreich zu sein. Die Dieselvarianten des Ghibli und des Quattroporte zeigen nicht nur, dass wir den Ansprüchen der Flottenkunden gerecht werden können, sondern auch, dass wir uns gegenüber den Wettbewerbern mit CO_2-Emissionen von 158 Gramm beim Ghibli beziehungsweise 164 Gramm beim Quattroporte im vorderen Bereich platzieren. Technologisch sind wir mit dem Diesel sicherlich noch nicht am Ende der Fahnenstange angelangt; so ist es auch vorstellbar, die Palette künftig um einen Plug-in-Hybriden zu erweitern.

Flottenmanagement: Welche Ziele haben Sie sich mittel- und langfristig gesetzt; was wollen Sie mit und für Maserati noch erreichen?

Bruno Hilgers: Durch die Positionierung im Flottengeschäft ist der künftige Weg der Marke Maserati jetzt erst einmal definiert. Dabei spielt der strategische Auf- und Ausbau eine entscheidende Rolle. Wir werden dem Handel in unserer eigenen Maserati-Akademie in Wiesbaden spezielle Verkäuferschulungen zum Thema Flotte anbieten. Darüber hinaus werden im Handel spezielle Key-Account-Manager eingesetzt, die sich ausschließlich mit dem Flottengeschäft befassen.

Bruno Hilgers:

„Mit dem Ghibli positionieren wir ein Modell aus dem Luxussegment, das den Ansprüchen einer gehobenen Klientel gerecht wird, aber dabei zu attraktiven Konditionen erhältlich ist“

Grundsätzlich soll Maserati ein Produkt zum Anfassen werden, so wie wir es bereits im vergangenen Jahr auf der IAA gezeigt haben. Daneben soll die Marke auch im Straßenbild wahrnehmbar werden, was bisher aufgrund der Volumina nur selten geschah. Vor allem aber soll die Neupositionierung, die wir uns in den letzten Monaten erarbeitet haben, nicht nur von kurzer Dauer sein, sondern nachhaltig, denn wir haben ein Erbe übernommen: Maserati wird im Dezember 100 Jahre alt und wir sind angetreten, diese Tradition fortzusetzen.

„HÄTTE NIE GEGLAUBT,
DASS DIE MAL
VORREITER WERDEN.“

OPEL MOKKA

ALLRAD-AUTO DES JAHRES.*

Auto Bild allrad '14 AUTO DES JAHRES

UMPARKEN IM KOPF.DE
#UMPARKENIMKOPF

Hätten Sie das vom Opel Mokka gedacht?
Mit seinem adaptiven 4x4 Allradantrieb, seinen fünf Sternen im Euro NCAP Sicherheitstest, seiner Berg-Anfahr- und Berg-Abfahr-Hilfe und seinem dynamischen Design wurde er Sieger in der Kategorie „Geländewagen und SUV bis € 25.000“.
(*AUTO BILD ALLRAD, Heft 06/2014.)

Eine individuelle Beratung und persönliche Betreuung bietet Ihnen das Opel Firmenkundencenter:
Tel.: 0180 58010**, info@opel-firmenkundencenter.de

**0,14 €/Min. aus dem dt. Festnetz, Mobilfunkhöchstpreis 0,42 €/Min.
Kraftstoffverbrauch kombiniert 7,7–4,5 l/100 km; CO_2-Emission kombiniert 158–120 g/km
(gemäß VO (EG) Nr. 715/2007). Effizienzklasse D–A

OPEL

Wir leben Autos.

Guido Grewe (A.T.U Großkundenbetreuung) eröffnet den ersten A.T.U Fuhrpark-Treff in diesem Jahr

Immer aktuell

Im Rahmen des nun schon zum 13. Mal stattfindenden A.T.U Fuhrpark-Treffs trafen sich Fuhrparkentscheider und Flottenexperten im ADAC-Fahrsicherheitszentrum in Grevenbroich, um sich über aktuelle Themen im Fuhrparkmanagement zu informieren und auszutauschen. Auch diesmal waren spannende Themen wie die anstehende Bußgeldreform dabei, und die Markenpräsentation von Bentley mit einem fahraktiven Teil ließ den Puls des einen oder anderen Flottenchefs höher schlagen. Flottenmanagement war exklusiv vor Ort und konnte spannende Eindrücke des Fuhrpark-Treffs gewinnen.

Im Vorfeld der Veranstaltung konnten sich die Teilnehmer des Fuhrpark-Treffs auch für ein Fahrsicherheitstraining anmelden und so drehten auf der kleinen Teststrecke in Grevenbroich seit dem frühen Morgen manche der Fuhrparkleiter einige Runden und Pirouetten, um die Grenzen der eigenen Reaktionsfähigkeit und des Fahrzeugs kennenzulernen. Grenzerfahrungen wie Aquaplaning oder Blitzeis unter strahlendem Sonnenschein machen zu können und dabei genügend Ausrollfläche zu haben, ist eine spannende und im Ernstfall eventuell lebensrettende Maßnahme. Fahrsicherheitstrainings sind daher vor allem auch für Vielfahrer und Flotten interessant.

Es scheint somit fast nahe liegend, dass ein Vortrag des Branchentreffs die Vorteile von Fahrsicherheitstrainings für den Fuhrpark in den Blick nahm. Dabei schilderte Frank Santen, Firmenkunden Vertrieb der A*B*S Fahrsicherheitszentrum GmbH, die Bedeutung dieser Trainingsmöglichkeiten für die Unfallvermeidung. Interessanterweise wird der größte Schadenposten im Fuhrpark nicht etwa durch Highspeed-Unfälle mit Totalschaden verursacht, sondern in der Summe sind es vor allem Parkschäden, welche die meisten Kosten nach sich ziehen. Es lohne sich in Flotten daher immer, eine genaue Schadenanalyse zu betreiben, um daraus abgeleitet Präventivmaßnahmen zu ergreifen. So werden neben den klassischen Fahrsicherheitstrainings auch Parktrainings angeboten. Besonders interessant dürfte auch die Förderung solcher Fahrseminare durch die Berufsgenossenschaften sein. Neben der Unfall- und Schadenvermeidung kann ein Fahrtraining natürlich einfach auch Spaß machen und die firmeninterne Teammotivation steigern.

Ein ganz anderes Thema nahm der Fachanwalt für Verkehrsrecht, Christian Fuhrmann, unter die Lupe. Unter der Überschrift „Bußgeldreform 2014, was passiert wirklich?“ durchleuchtete der Rechtsanwalt die Änderungen des ab dem 1. Mai in Kraft tretenden neuen Acht-Punkte-Systems. Dabei deckte er erstaunliche Widersprüche und Lücken auf: So gibt es beispielsweise eine Empfehlung zu einem Fahreignungsseminar ab einem Punktestand von vier Punkten. Dadurch kann das Punktekonto um einen Zähler reduziert werden, sofern der Fahrer nicht mehr als fünf Punkte besitzt. Faktisch wird sich jedoch niemand, der mehr als fünf Punkte hat, dazu bereit erklären, ein kostenpflichtiges Seminar zu besuchen, wenn er dadurch nicht wie zuvor seinen Punktestand reduzieren kann. Zumal eine Reduzierung auch nur ein Mal in fünf Jahren möglich ist. Darüber hinaus, resümiert Christian Fuhrmann, wird die Fahrerlaubnis nach dem neuen System sehr viel schneller entzogen werden, als dies bislang der Fall gewesen ist. Ein einfaches Beispiel ist das Fahren mit dem Handy am Ohr. Das Vergehen wird weiterhin mit einem Punkt und einer Geldstrafe geahndet, obwohl die Punkteskala insgesamt auf acht Punkte reduziert worden ist. Das heißt, theoretisch darf ich nur noch sieben Mal mit dem Handy am Steuer erwischt werden.

Grau ist alle Theorie – das dachten sich wohl auch die Veranstalter des A.T.U Fuhrpark-Treffs und rundeten die beiden theoretischen Vorträge mit einer rasanten Taxifahrt in einem Bentley Flying Spur ab. Auch wenn dieser mit 625 PS und einem Drehmoment von 800 Nm nicht unbedingt zur Alltagserfahrung der Fuhrparkmanager gehört. Insgesamt war der 13. A.T.U Fuhrpark-Treff ein gelungener Auftakt der drei Mal im Jahr stattfindenden Veranstaltung. Das nächste Treffen wird im Borussia-Park in Mönchengladbach stattfinden und sich unter anderem mit dem Thema Reifendruckkontrollsysteme befassen.

Am Vormittag gab es auf der Teststrecke genügend Möglichkeiten, die Grenzen des eigenen Fahrzeugs zu testen

Kurzinterview mit Guido Grewe

Guido Grewe (A.T.U Großkundenbetreuung, li.) und Sebastian Heuft (Flottenmanagement, re.) im Gespräch über den A.T.U Fuhrpark-Treff

Flottenmanagement: Seit 2010 gibt es den A.T.U Fuhrpark-Treff. Welche Entwicklung hat das Branchentreffen seitdem genommen?

Guido Grewe: Ich hatte im Vorfeld zur ersten Veranstaltung mein Vorhaben einmal mit guten Kunden diskutiert und sie gefragt: Wenn ich solch eine Veranstaltung ins Leben rufe, wäre das interessant für Sie? Daraufhin antworteten etwa neun von zehn mit Begeisterung und Zustimmung. Mit diesem positiven Feedback habe ich das Treffen dann im März 2010 ins Leben gerufen. Bei der ersten Veranstaltung im Kölner Fußballstadion hatten wir etwas mehr als 20 Teilnehmer. Über die Jahre hat sich das Event stetig weiterentwickelt, sodass wir in den letzten Jahren zwischen 50 und 60 Teilnehmer hatten. Darunter sind knapp 50 Fuhrparkleiter mit insgesamt etwa 80.000 bis 100.000 Fahrzeugen. Das heißt, es kommt schon ein repräsentativer Querschnitt zur deutschen Fuhrparklandschaft zusammen. Unter den Anmeldungen gibt es viele, die bereits öfter da waren und immer wieder kommen. Ein Fuhrparkleiter hat sogar alle Treffen mitgemacht und ist nun schon zum 13. Mal dabei. Auf der anderen Seite sind heute auch insgesamt 15 neue Teilnehmer angemeldet.

Flottenmanagement: Jede Veranstaltung findet in einem anderen Umfeld statt. Welche Bedeutung haben die wechselnden Rahmenbedingungen für die Flotten-Plattform?

Guido Grewe: Ein wichtiger Bestandteil des Konzeptes sind die wechselnden Locations. Ein Großteil der anderen Veranstaltungen findet in Hotels in einem großen Saal statt, wo dann eine Tagesordnungsliste an Themen abgearbeitet wird. Mit dem A.T.U Fuhrpark-Treff wollten wir jedoch einen anderen Weg gehen. Die wechselnden Locations bilden immer einen neuen Rahmen und machen die Veranstaltung abwechslungsreich. Eine Umfrage unter allen Teilnehmern hat ergeben, dass unter anderem die Kombination aus den ausgewählten Themen und den Locations gleichermaßen für die Teilnehmer interessant ist. Dennoch muss man sich immer etwas Neues einfallen lassen. Zum Beispiel wird es bei der Veranstaltung im Sommer im Borussia-Park im Anschluss an den Fuhrpark-Treff die Möglichkeit geben, das WM-Spiel Italien gegen Uruguay gemeinsam im Stadion über die Anzeigentafel anzuschauen. So können wir in entspannter Atmosphäre den Fuhrpark-Treff ausklingen lassen.

Flottenmanagement: Das erste Treffen in diesem Jahr behandelt unter anderem das Thema der Bußgeldreform 2014. Nach welchen Kriterien werden die Treffen inhaltlich gestaltet?

Guido Grewe: Wir versuchen, so weit möglich, aktuelle Themen aus dem Bereich Fuhrpark aufzugreifen. Dass wir hier und heute über die neue Bußgeldreform sprechen, die ab dem 1. Mai greifen soll, ist da ein gutes Beispiel. Für den Sommer ist das Thema Reifendruckkontrollsystem in Zusammenarbeit mit Continental geplant. Auch hier steht die Aktualität bei der Themenauswahl im Vordergrund. Denn ab dem 1. November dieses Jahres sind diese Systeme bei Neufahrzeugen verpflichtend. Wir versuchen darüber hinaus auch im engen Dialog mit den Kunden, immer neue Themenfelder zu erschließen. Es ist uns wichtig, den A.T.U Fuhrpark-Treff nicht als Verkaufsveranstaltung auszulegen, sondern als Plattform mit Informationscharakter und der Möglichkeit, das Netzwerk in der Branche auszubauen. Dies wird bei der Auswahl der Themen immer berücksichtigt.

Flottenmanagement: Welchen Mehrwert bietet die Veranstaltung neben den Vorträgen für Fuhrparkentscheider? Wie wichtig ist Ihnen der informelle Austausch untereinander?

Guido Grewe: Es hat sich herauskristallisiert, dass bei Fuhrparkleitern ein Bedarf für einen Austausch auf einer gemeinsamen Plattform besteht. Denn die Grundproblematiken eines Fuhrparks sind immer dieselben. Egal, ob ich 50, 500 oder 5.000 Fahrzeuge habe. Jeder versucht, in seinem Bereich die bestmögliche Entscheidung zu treffen, aber wenn man die Möglichkeit hat, über dieses und jenes auch mit anderen Entscheidern zu diskutieren oder einfach nur einmal Erfahrungen auszutauschen, dann kann dies oft helfen. Daher versuchen wir, auch die Veranstaltung möglichst locker ablaufen zu lassen, damit eben genau diese Gespräche zustande kommen.

wollnikom
technology since 1993

NUR 59 CENT – UND EINE SORGE WENIGER!

Mit der Führerscheinkontrolle DriversCheck!

- Mobiles Endgerät dient als Prüfstation
- Scan Führerschein via Kamera
- Schnell & Sicher
- Kostengünstig
- Zeit- und Ortsunabhängig
- International einsetzbar
- App für alle gängigen Systeme

59 Cent pro Monat/ Fahrer *

Drivers Check

* Netto, ausführliche Infos unter: **www.drivers-check.de**

Wollnikom GmbH
wollnikom.de
wollnikom-shop.de
info@wollnikom.de
Tel.: +49 (0)2161-99842-0

Neue EU-Auflagen für die Autoindustrie

Ende Februar fielen im Europäischen Parlament gleich zwei wichtige Entscheidungen, die den Fuhrpark betreffen. Die Abgeordneten machten mit ihren Beschlüssen den Weg für den eCall und für neue Abgaswerte frei. Während Letzteres ab 2020 den Fuhrpark automatisch grüner macht, sollten sich Verantwortliche mit der Einführung des eCalls zumindest Gedanken über den Datenschutz machen und einen Aufpreis von mindestens 100 Euro einkalkulieren.

Dank eCall ist der Krankenwagen bei schweren Unfällen schneller vor Ort

Brüssel ist immer für eine Nachricht gut – und zwar auch für News, die deutsche Autofahrer erschrecken. So würde die EU angeblich prüfen, künftig Neufahrzeuge mit einem automatischen Geschwindigkeitsbegrenzer auszustatten, der sie nicht schneller als 115 km/h fahren lässt. Der Grund seien die Zahl von 30.000 Verkehrstoten in der EU, hieß es in der von Russia Today und den Deutschen Wirtschafts Nachrichten Anfang Dezember 2013 lancierten Meldung. Während einschlägige Foren die Unverschämtheit Brüssels heftig und vor allem wütend kommentierten, fand sich allerdings kein offizielles Dokument oder offizielles Statement seitens des Parlaments, der Kommission oder der Abgeordneten dazu.

Auch wenn diese Meldung daher getrost als Unsinn abgetan werden kann, unbestritten ist: „Das Thema Tempolimit kocht immer wieder mal hoch, besonders im Transportausschuss“, sagt der EU-Abgeordnete Dr. Thomas Ulmer (CDU), Berichterstatter des Ausschusses für Umweltfragen, öffentliche Gesundheit und Lebensmittelsicherheit. Er versichert aber auch: „Vor der Europawahl wird dieses Thema, zumindest von unserer Seite, nicht mehr behandelt.“ Als Berichterstatter für Umweltfragen war Ulmer hingegen in ein anderes Thema ganz tief eingebunden, das ebenfalls die Autofahrer betrifft – und zu dem das EU-Parlament Ende Februar harte Fakten schuf: Ab 2020 gelten für Neuwagen schärfere Vorgaben bei den CO_2-Emissionen. Gleichzeitig machte die EU den Weg dafür frei, dass ab Oktober 2015 Neuwagen mit einem Notrufsystem ausgestattet sein sollen, das im Falle eines Unfalls automatisch einen Rettungsdienst benachrichtigt.

Wie so oft in Brüssel war der Weg zu den Fakten ein langer. So dauerte es zwei Jahre, bis die neuen Klimaschutzauflagen feststanden und in einem Kompromiss endeten, der der Industrie etwas mehr Zeit beschert. Ab 2020 gilt nun ein CO_2-Grenzwert von 95 g/km für Neuwagen. Aber: „Wir haben uns dazu nach Langem entschlossen, 2020 zunächst nur 95 Prozent der Pkw-Flotte dazuzurechnen“, so Ulmer in der Plenarsitzung. Und: „Weiterhin haben wir Supercredits von 7,5 Prozent auf drei Jahre verteilt zugebilligt.“

Übersetzt heißt das: Die Grenze von 95 g/km CO_2-Ausstoß ist erst ab 2021 tatsächlich für alle Fahrzeuge bindend (das betrifft die durchschnittlichen Emissionen der Flotte der Hersteller, nicht direkt den Fuhrpark). Auch die Supercredits sind ein Angebot an die Autoindustrie. Die Idee dahinter: Besonders abgasarme Fahrzeuge darf ein Hersteller mehrfach abrechnen – und zwar in den Jahren 2020, 2021 und 2022. So kann ein Konzern mehr abgasstarke Fahrzeuge bauen, wenn er zum Beispiel Elektroautos in seiner Modellpalette hat. Gleichzeitig ist geplant, dass sich der Testzyklus ändern soll. „Der neue Testzyklus soll im Labor das reelle Fahren auf der Straße abbilden“, erklärt Ulmer. „Derzeit gibt es eine große Diskrepanz zwischen den Laborwerten, die auch als Grundlage für die Bemessung des Schadstoffausstoßes dienen, und den echten Verbrauchswerten. Diese Lücke soll ab 2017 geschlossen werden.“

Für die Autoindustrie ist die beschlossene Regelung erst einmal ein Gewinn. Nichtgrüne Abgeordnete hatten moniert, dass man der Industrie zu scharfe Auflagen in zu kurzer Zeit mache. So sorgte sich der Bonner EU-Abgeordnete Holger Krahmer (FDP) um die Arbeitsplätze in der Autoindustrie und führte an, dass „es eben doch offensichtlich für einige Hersteller wirtschaftlich nicht machbar war, bis 2020 die Ziele zu erreichen“. Selbst Bundeskanzlerin Angela Merkel hatte vor einem halben Jahr die eigentlich faktisch schon feststehende Regelung wieder aufgeweicht. Die Supercredits wie auch das zusätzliche Jahr waren ihrer Intervention zu verdanken. Für den Fuhrpark hat diese Regelung zumindest den Vorteil, dass neue Modelle spätestens ab 2020 noch grüner und verbrauchsärmer wirken. Inwieweit die Industrie die dafür erforderliche Forschung und Entwicklung über höhere Kaufpreise refinanziert, wird sich noch zeigen müssen.

Eine Tendenz, was nach 2020 beziehungsweise 2021 kommen soll, gibt es auch schon: Für 2025 bewegen sich die Werte bei der weiteren Reduzierung der CO_2-Werte in einer Spannbreite von 68 bis 78 g/km, was in etwa einer jährlichen Reduktion von vier bis sechs Prozent gemessen am Jahr 2020 bedeuten würde. Diese Ziele, so die zuständige EU-Kommissarin für Klimaschutz Connie Hedegaard aus Dänemark, „müssten generell auf die langfristigen Klimaziele der EU abgestimmt sein“.

Nicht ganz so dramatisch ging es bei der Festlegung für das geplante Notrufsystem ab 2015 zu. Fest steht, dass das neue System Leben retten kann. EU-Verkehrskommissar Siim Kallas etwa schätzt, dass sich allein mit dem System jährlich rund 2.500 Leben europaweit retten lassen, weil Retter schneller vor Ort sind. Allerdings sehen Datenschützer auch Gefahren in dem eCall. Fakt ist: Ab Oktober 2015 muss jeder Neuwagen über ein Notrufsystem verfügen. Das sendet automatisch im Falle eines Unfalls Daten an einen Rettungsdienst, vornehmlich die Ortsdaten. Das soll über den Notruf 112 erfolgen. „Neben dem 112-eCall-Dienst können den Nutzern für unterschiedliche Zwecke zusätzliche oder mit einem Zusatznutzen einhergehende eCall-Dienste angeboten werden“, so Axel Voss (CDU) vom Ausschuss für bürgerliche Freiheiten, Justiz und Inneres in der Stellungnahme.

Doch genau daran entzündet sich der Streit: Welche Daten vor allem wann übermittelt wer-

EU auf einen Blick – was sich ändert

Verringerung der CO_2-Emissionen neuer Pkw für 2020, Verordnung (EG) Nr. 443/2009: 95 Prozent der Neuwagen dürfen ab 2020 nur noch 95 g/km CO_2 ausstoßen, ab 2021 gilt das für sämtliche Neufahrzeuge. Supercredits: Ab 2020 zählt jeder Wagen mit weniger als 50 g/km CO_2-Ausstoß für zwei, 2021 für 1,67 und 2022 für 1,33 Pkw bei einer jährlichen Obergrenze von 7,5 g/km CO_2.

Einführung des bordeigenen eCall-Systems in Fahrzeuge, Richtlinie 2007/46/EG: Ab Oktober 2015 müssen Neufahrzeuge das Notrufsystem eCall an Bord haben.

den dürfen. Denn der eCall soll permanent laufen und für den Fahrer nicht abschaltbar sein. Das wiederum eröffnet theoretisch die Chance, Bewegungsprofile von Nutzern zu erstellen. Und zwar „auch ohne Zustimmung des Fahrers“, wie Alexander Graf Lambsdorff (FDP) aus dem Ausschuss für bürgerliche Freiheiten, Justiz und Inneres moniert. Die Wahlmöglichkeit hatte das Parlament letztlich gestrichen. Die Begründung: Wenn der Fahrer wechselt und der vorherige seinem Nachfolger nicht mitteilt, dass er den eCall ausgeschaltet hat, sei der nachfolgende Fahrer ohne Notrufsystem unterwegs und im Falle eines Unfalls nicht geschützt.

Die Forderungen aus Sicht des Datenschutzes liegen damit auf der Hand: „Das eCall-System darf nur im Notfall Positionsdaten senden und übermittelte Daten dürfen ausschließlich für den Rettungsfall erhoben werden“, sagt Kirsten Lühmann (SPD), Sprecherin der Arbeitsgruppe Verkehr und digitale Infrastruktur. „Der eCall darf keine weitere Überwachungsmöglichkeit sein, sondern nur ein Notrufsystem, das Leben retten kann.“ Außerdem sollte es dem Autobesitzer überlassen sein, ob er weitere Dienste wie etwa die Übertragung von Daten zur Blutgruppe oder spezielle Krankheitsinformationen in Anspruch nimmt.

Schon heute bieten einige Hersteller Modelle mit einem Notrufsystem an. Dazu zählt etwa Mercedes, wo man seit Juni 2012 einen eCall über den optionalen Dienst Comand Online ordern kann. Das System steht zum Beispiel bei der neuen C-Klasse mit einem Aufpreis von netto 2.950 Euro in der Preisliste. Auch BMW, Citroën und Peugeot bieten eigene Systeme an. Fest steht nur, dass sich der Preis für ein Neufahrzeug mit eCall erhöhen wird. Experten schätzen den Aufpreis für einen reinen eCall derzeit auf 100 Euro. Fuhrparkmanager müssen daher nicht nur künftig den eCall in ihrer Kalkulation berücksichtigen. Sie müssen sich auch Gedanken machen, welche Daten sie im Falle eines Unfalls übermittelt haben wollen – und ob sie den Verwaltungsaufwand und die Kosten für individuelle Zusatzdienste für jeden einzelnen Fahrer auf sich nehmen wollen.

Die Grenzwerte für den zulässigen CO_2-Ausstoß sinken europaweit

Im Rückblick bestens gefahren.

Oft erfahren Fuhrparkmanager erst am Ende ihres Leasingvertrags, ob sie dem richtigen Partner vertrauten. Besonders dann, wenn sich nutzungsbedingte Steinschläge plötzlich zu teuren Lackschäden verwandeln.

Mit den Qualitätssiegeln „Die Faire Fahrzeugrücknahme VMF®“ und „Die Faire Fahrzeugbewertung VMF®“ sind Sie auf der sicheren Seite. Denn Sie kennen schon vor Vertragsbeginn die günstigen Bedingungen, zu denen Ihre Fahrzeuge am Ende zurückgenommen und bewertet werden. Fair, wirtschaftlich und transparent.

Die Faire Fahrzeugbewertung VMF
DEKRA Certification
DEKRA zertifiziert
TÜV NORD Zertifizierung

www.vmf-fuhrparkmanagement.de

ALD Automotive
ARVAL BNP PARIBAS GROUP
ATHLON CAR LEASE
Deutsche Leasing
GE Capital
LeasePlan
It’s easier to leaseplan
MOBILITY CONCEPT
Member of UniCredit

Quälend langsam drücken sich die Fahrzeuge durch die vom Berufsverkehr verstopften Straßen der Innenstadt. Nur noch zehn Minuten bis zum Dienstbeginn, doch das Büro ist noch nicht in Sicht – erst mal muss ein Parkplatz gefunden werden. Für viele gehört dieses Szenarium zur allmorgendlichen Prozedur auf dem Weg zur Arbeit. Dass es auch entspannter gehen kann, behaupten viele Fahrradenthusiasten, die anstelle des Autos mit dem Rad ins Büro fahren. Doch wie interessant sind Fahrräder oder auch E-Bikes im Flottenalltag wirklich? Welche Vorteile bringt diese Art der Mobilität dem Mitarbeiter und warum lohnt es sich auch für Unternehmen, hier zu investieren?

Die etwas andere **Mobilität**

Vorteile Mitarbeiter

Die durchschnittliche Geschwindigkeit eines Pkw im Stadtverkehr einer Großstadt wie Berlin oder Düsseldorf beträgt etwa 23 Kilometer in der Stunde. Ein Tempo, das sich zumindest auf kurzer Wegstrecke auch mit einem Fahrrad erreichen ließe, zumal wenn der Pedaleur durch einen elektrischen Antrieb unterstützt wird. Doch wer möchte schon nass geschwitzt zur Arbeit kommen? Der wahre Vorteil des Radfahrens gegenüber dem Pkw offenbart sich erst im Berufsverkehr. Dann nämlich kann der Radfahrer einfach an dem Stau vorbeiradeln und ist meist schneller im Büro als mit seinem Dienstwagen. Der tägliche Arbeitsweg eines Angestellten in Deutschland liegt zudem bei nur etwa 15 Kilometern, eine Distanz, die gerade mit einem E-Bike ohne größere Schweißausbrüche zu bewältigen ist. Außerdem entfällt mit dem Rad eine nervige Parkplatzsuche in der Innenstadt. So gelangt der Mitarbeiter deutlich stressfreier zu seinem Arbeitsplatz und tut ganz nebenbei auch noch was für seine Gesundheit.

Ein weiterer Aspekt macht das Dienstfahrrad für den Mitarbeiter interessant: Neben der Zeitersparnis und den gesundheitlichen Faktoren sind auch klare finanzielle Vorteile für den Nutzer drin. Die regelmäßige Nutzung des Fahrrads reduziert beispielsweise die anfallenden Kraftstoffkosten. Seit Ende 2012 werden zudem Fahrräder von den Finanzämtern wie Dienstwagen nach § 8 Absatz 2 des Einkommensteuergesetzes (EStG) behandelt, dies bedeutet, dass auch bei den Diensträdern die sogenannte „Ein-Prozent-Regel“ greift. Demnach bezahlt der Nutzer monatlich ein Prozent des Bruttolistenpreises und kann dafür das Rad auch privat nutzen. Im Gegensatz zu den vierrädrigen Fortbewegungsmitteln muss dabei allerdings der Weg zur Arbeit nicht noch zusätzlich versteuert werden.

Darüber hinaus spart der Mitarbeiter bis zu 40 Prozent des Anschaffungspreises, wenn er das Rad über seinen Arbeitgeber leasen kann. Bei Rädern von mehreren Tausend Euro ist dies ein nicht unerheblicher Vorteil, der gerade für fahrradaffine Angestellte von Interesse sein dürfte. Je nach Leasingvereinbarung kann das Fahrrad nach drei Jahren in den Besitz des Mitarbeiters übergehen. Meist sind Radleasingverträge mit einem Andienungsrecht ausgestattet, das heißt, der Leasingnehmer hat am Ende der Laufzeit die Möglichkeit, das Fahrrad oder E-Bike zum vereinbarten Restwert zu kaufen. Diese Kaufoption überträgt der Arbeitgeber im Überlassungsvertrag auf den Angestellten. So bietet beispielsweise der Marktpionier LeaseRad mit seinem Firmenradkonzept „JobRad“ in den jeweiligen Leasingverträgen an, das Rad nach den 36 Monaten zu einem Restwert von zehn Prozent des Kaufpreises an den Leasingnehmer abzugeben.

Vorteile Unternehmen

Bei näherer Betrachtung der positiven Faktoren des Fahrradleasings für den Mitarbeiter kann man auch für die Unternehmen von einer Win-Win-Situation sprechen. So beispielsweise im Bereich des Gesundheitsmanagements: Denn einfach ausgedrückt ist ein entspannter und gesunder Angestellter auch ein produktiverer Mitarbeiter. Darüber hinaus ergeben sich noch weitere lohnende Effekte für Unternehmen, vor allem im Bereich Mitarbeitermotivation und Green Fleet. Entscheidet sich ein Unternehmen, seinen Mitarbeitern Dienstfahrräder zur Verfügung zu stellen, kann dies erheblich zur Steigerung eines grünen und vor allem innovativen Images in der Außenwahrnehmung beitragen. Außerdem verbessert sich automatisch die CO_2-Bilanz der Flotte. Ähnliche Gründe sprechen bekanntlich auch für ein Elektroauto, wobei dies in der Anschaffung und Unterhaltung deutlich teurer ist. Hinzu kommt, dass für die Nutzung eines Elektrofahrzeugs meist nur ein kleinerer Kreis von Mitarbeitern in Frage kommt.

Das Image eines Unternehmens ist auch bei der Suche nach geeigneten Bewerbern ein maßgeblicher Faktor. Dabei stehen Unternehmen in einer sich ändernden Gesellschaft vor der Herausforderung, immer neue Anreize schaffen zu müssen, um kluge Köpfe an sich binden zu können. In manchen Branchen können durch Mobilitätskonzepte, welche Fahrräder und E-Bikes mit einschließen, alternative und junge Nachwuchskräfte angesprochen werden. Das Prinzip scheint zu funktionieren, so berichtet der Geschäftsführer und Gründer von LeaseRad, Ulrich Prediger: „Das Feedback aus den Unternehmen zeigt: Das JobRad wirkt. Die Mitarbeiter steigen tatsächlich um vom Auto aufs Rad und viele Bewerber sagen im Gespräch: Ihr seid doch die mit dem JobRad!“ Neben der positiven Außenwirkung können auch bereits im Unternehmen angestellte Mitarbeiter davon profitieren. Denn aufgrund der sehr viel geringeren Kosten könnten auch Mitarbeiter ohne Dienstwagenanspruch Zugriff auf ein Dienstfahrrad erhalten. Damit ist eine flächendeckendere Mobilität möglich sowie eine bessere Mitarbeitermotivation in allen Gehaltsstufen des Unternehmens gewährleistet.

Umsetzbarkeit

In anderen Ländern, wie in Großbritannien und den Niederlanden, sind Dienstfahrradkonzepte bereits seit Langem Flottenalltag. Seit 1999 gibt es beispielsweise in Großbritannien sogenannte Cycle-to-Work-Programme und inzwischen machen britische Leasingunternehmen mit Fahrrädern mehrere Millionen Euro Umsatz im Jahr. Doch auch in Deutschland wächst mit dem verstärkten Aufkommen der E-Bikes und der steuerlichen Gleichstellung von Fahrrädern mit dem Dienstwagen ein Markt für ein gewerbliches Radleasing. Mittlerweile gibt es neben dem bereits erwähnten LeaseRad weitere Leasinganbieter wie beispielsweise Eurorad, Leasing eBike oder e-motion Technologies.

In allen Fällen ist ein Full-Service-Leasing möglich, vergleichbar mit dem der großen Leasinganbieter in der Automobilbranche. Die monatliche Leasingrate deckt nicht nur die Kosten für das Rad ab, sondern umfasst auch Leistungen wie die Beschaffung, Wartung und Reparatur sowie eine Zweirad-Versicherung. Zudem schließen sich immer mehr Vertragshändler den Leasinganbietern an und gewährleisten somit ein flächendeckendes Netz an Servicepunkten. Doch dieses Rund-um-sorglos-Paket, wie es bereits aus dem Firmenwagenleasing bekannt ist, bietet einen entscheidenden Unterschied: Bei der Frage nach der Art des Zweirades sind dem Fahrer keine Grenzen gesetzt. Die Vielfalt in Sachen Modell und Ausstattung ist anders als beim Dienstwagen meist nicht durch eine Car Policy eingeschränkt. Vom sportlichen Rennrad über ein praktisches Tourenrad bis hin zum E-Bike bietet sich dem Mitarbeiter ein breites Spektrum von möglichen Diensträdern. Voll im Trend liegen dabei vor allem E-Bikes.

Fazit

Ein Dienstrad ersetzt nicht den Firmenwagen, aber in vielen Fällen ist es eine sinnvolle Ergänzung. Die Vorteile für Mitarbeiter und Unternehmen durch die geringen Unterhaltskosten, die gute Mitarbeitermotivation und den Aufbau eines grünen Images scheinen dabei auf der Hand zu liegen. Für die Unternehmen stellt sich lediglich die Frage nach der Umsetzung und dem richtigen Leasingkonzept: Sollen die Verträge individuell, mit Berücksichtigung der Vorlieben und Ansprüche des Mitarbeiters, abgeschlossen werden? Soll dieser dann die gesamte Leasingrate oder nur den geldwerten Vorteil ausgleichen? Oder ist gleich ein ganzer Radfuhrpark mit einheitlichen Firmenrädern sinnvoll?

Pauschal lassen sich diese Fragen natürlich nicht beantworten. Kleinere und mittlere Unternehmen werden wohl nicht wie Großunternehmen ganze Fahrradflotten anschaffen, sondern eher auf individuelle Lösungen setzen, zumal sich dann das Rad auch privat nutzen lässt. Das schließt natürlich nicht aus, auch bei Großunternehmen im Rahmen der Mitarbeitermotivation spezielle Einzelverträge abzuschließen. Ob Fahrradflotte oder personalisierte Räder hängt letztlich von der Unternehmensstrategie ab: Stehen das grüne Image und die Außenwirkung im Fokus, können einheitliche Fahrradflotten sehr viel werbewirksamer sein. Ist dem Unternehmen die Mitarbeitermotivation wichtiger, ist ein Einzelleasing empfehlenswert. Zudem sollte sich der Arbeitgeber überlegen, ob er sich für eine Beteiligung des Mitarbeiters an der Leasingrate des Wunschdienstrades entscheidet. Dies bietet nicht nur den Vorteil der Kostenersparnis, sondern entschärft auch den reinen Mitnahmeeffekt. Der Mitarbeiter entscheidet sich so bewusst für den Umstieg auf den Fahrradsattel und nicht nur, weil er vertraglich einen Anspruch darauf hat.

Immer mehr Unternehmen integrieren E-Bikes als alternative Mobilitätslösung in ihren Fuhrpark

MAZDA MOBIL
PROFI-CHARTER

mazda

zoom-zoom

Langzeitmiete von Mazda Mobil

Unabhängig und einfach zu Ihrem Mazda Neuwagen

Komfortabel wie beim Full-Service-Leasing genießen Sie drei bis zwölf Monate z.B. mit Ihrem Mazda6 Kombi bilanzneutrale Mobilität mit der Mazda Mobil Profi-Charter Langzeitmiete. Besuchen Sie uns im Internet unter **proficharter.mazda-mobil.de.**

Mazda6 Kombi

- Ausstattungsvariante Center-Line
- 2.0 l SKYACTIV-G 165, 6 Gang-Schaltgetriebe
- 8-fach Bereifung
- 3.300 km inklusive/Monat
- Laufzeit zwischen 3 und 12 Monaten

Mietpreis (netto) monatlich € 779[1)]

Kraftstoffverbrauch im Testzyklus: innerorts 7,7 l/100 km, außerorts 5,0 l/100km, kombiniert 6,0 l/100 km; CO_2-Emission im kombinierten Testzyklus: 139 g/km.

1) Ein gewerbliches Langzeitmietangebot für den Mazda6 Kombi SKYACTIV-G 165, 6-Gang-Schaltgetriebe zzgl. gesetzl. MwSt. der CCUnirent System GmbH, Thomas-Mann-Straße 16-20, 90471 Nürnberg bei 90 bis 360 Tagen Gesamtlaufzeit, 3.300 km Laufleistung im Monat inkl., max. 40.000 km Gesamtlaufleistung p.a. inkl. Fahrzeugtausch nach 6 Monaten, inkl. Voll- oder Teilkaskoversicherung mit 1.000 € Selbstbeteiligung/ maximaler Betrag ist der Wiederbeschaffungswert des Fahrzeuges. Alle Preise zzgl. gesetzlicher MwSt. Details entnehmen Sie bitte den aktuellen Vertragsbedingungen. Stand April 2014. Nur für gewerbliche Kunden. Nicht mit anderen Rabattaktionen kumulierbar.

Eine Werbung der Mazda Motors (Deutschland) GmbH.

Jetzt QR-Code scannen (proficharter.mazda-mobil.de) Besuchen Sie uns auch auf www.xing.com.

XING

Hätten Sie's gewusst?

Eigentlich kennen wir uns alle gut aus im Straßenverkehr. 90 Prozent der Autofahrer geben in Umfragen regelmäßig an, dass sie sich selbst zu den 10 Prozent der besten Fahrzeuglenker zählen. Aber Verkehrsregeln ändern sich, die theoretische Prüfung ist oft lange her, und es gibt viele kleine Gemeinheiten im Verkehrsrecht – diese beleuchten wir in unserer neuen Rubrik. Was bedeutet beispielsweise das Rechtsfahrgebot wirklich, und darf man vielleicht in Ausnahmefällen auch rechts überholen oder zum Überholen die Lichthupe benutzen? Dies und mehr gibt es ab jetzt in jeder Ausgabe des Flottenmanagement.

Was bedeutet eigentlich das Rechtsfahrgebot?

Das Rechtsfahrgebot ist eines der undurchsichtigsten und damit am weitesten ausgelegten „Gebote". Die Straßenverkehrsordnung lässt da auch viel Spielraum für Interpretationen. In §2 Absatz 2 heißt es: „Es ist möglichst weit rechts zu fahren, nicht nur bei Gegenverkehr, beim Überholtwerden, an Kuppen, in Kurven oder bei Unübersichtlichkeit."

Mit dem Gegenverkehr macht das schon Sinn. In der Praxis ergeben sich aber viele unklare Anwendungsfälle. So ist das Rechtsfahrgebot in den letzten Jahren „aufgeweicht" worden, indem auf Autobahnen nicht mehr nach jedem Überholvorgang nach rechts eingeschert werden muss. Auf dreispurigen Autobahnen dürfen Autofahrer die mittlere Spur „durchgängig befahren", wenn nur „hin und wieder" rechts davon ein Auto fährt. So ungenau die Formulierung, so ungenau die Handhabung. Da ist dann immer von 20 Sekunden die Rede, für was auch immer.

Es gibt aber auch extreme Anwendungsfälle. Sie kennen alle die neuen Kreisverkehre, in der Mitte abgeflacht und eigentlich, wenn der Verkehr es erlaubt, geradewegs zu durchfahren. Aber ist das erlaubt? Mitnichten! Ein klarer Verstoß gegen das Rechtsfahrgebot. Also schön außen die Spur benutzen. Zu den extremen Anwendungsfällen gehören auf jeden Fall auch Geschwindigkeitskontrollen wie auf dem Elzer Berg auf der A3 Richtung Süd. Da obsiegt das Rechtsfahrgebot sogar gegen eine Geschwindigkeitsbegrenzung. Bei drei Spuren haben die beiden linken eine Begrenzung von 100 km/h, lediglich die rechte von 60 km/h (vor 2009 sogar 40 km/h). Alleine auf weiter Flur im Pkw unterwegs, überlegt man natürlich, ob die rechte Spur mit 60 km/h zu befahren ist, da ja Rechtsfahrgebot gilt.

Die Lösung, wie an anderen Orten gleicher Art auch, ist, das Rechtsfahrgebot über die Geschwindigkeitsbegrenzung zu stellen. Wer rechts geblitzt wird (als Pkw bis 100 km/h), braucht sich keine Gedanken zu machen, die Bilder werden vernichtet. Doch wie so häufig im Leben, hat es kaum einer mitbekommen, obwohl der Elzer Berg ja mittlerweile eine Institution ist. Wer dort entlangfährt, sieht direkt, dass die rechte Spur ehrfurchtsvoll Pkw-frei bleibt. Doch vonseiten der Polizei möchte man keine Diskussion über das Rechtsfahrgebot entfachen. So entsteht zumindest eine Art „rechts-freier" Raum.

Darf man zum Überholen Lichthupe und/oder Blinker benutzen?

Überraschenderweise ist da einiges erlaubt. In §5 Absatz 5 heißt es: „Außerhalb geschlossener Ortschaften darf das Überholen durch kurze Schall- oder Leuchtzeichen angekündigt werden." Bei Benutzung des Fernlichtes ist nur darauf zu achten, dass der Gegenverkehr nicht geblendet wird. Die Anwendung der Zeichen, wie auch immer geartet, soll zudem „maßvoll" erfolgen. Das kann jetzt jeder für sich selbst auslegen. Denn die Praxis sieht ja ganz anders aus: Die „Leuchtzeichen" werden leider normalerweise bei deutlicher Unterschreitung des Sicherheitsabstandes gegeben. Hart auffahren und dann Lichthupe und/oder Blinker setzen, ist Nötigung! Das hat der Gesetzgeber mit seiner Regelung aber bestimmt nicht gemeint.

Wann gilt eigentlich das Rechtsüberholverbot?

In der Kürze liegt die Würze. Eine der wohl knappsten Aussagen der StVO steht in §5 Absatz 1: „Es ist links zu überholen." Fünf Worte und alles ist klar. Leider nicht ganz, denn auch das Überholen auf der rechten Seite ist, natürlich nur unter bestimmten Umständen, erlaubt. Man sollte hier auch vorsichtig mit dem Wort „Überholen" umgehen. Denn der Überholvorgang endet eigentlich mit dem Einscheren auf die Fahrbahn, von der aus man gestartet ist. Es liegt also normalerweise eher ein „Rechts-Vorbeifahren" vor.

Das Verkehrszeichen 276 „Überholverbot" bezieht sich übrigens auf beide Seiten, also links und rechts. Das ist dann beides verboten. Erlaubt ist lediglich, inner- wie außerorts, linke Fahrzeugschlangen rechts auf einem freien Fahrstreifen zu überholen. Die Aussage, dass die linke Fahrzeugschlange „steht oder langsam fährt" heißt im Klartext, dass sie nicht schneller als 60 km/h fährt. Jenseits dieser Geschwindigkeit darf rechts auf keinen Fall überholt werden!

Eine Besonderheit beim Überholen ist, dass die beteiligten Fahrzeuge dieselbe Fahrbahn benutzen müssen. Fahrräder auf einem abgetrennten Radweg dürfen daher durchaus rechts überholen. Selbiges gilt gleichermaßen für baulich abgetrennte Parallelfahrbahnen oder Einfädelungsstreifen. Interessant ist in dem Zusammenhang auch das Rechts-Vorbeifahren auf dem Seitenstreifen, denn das gilt nicht als unzulässiges (Rechts-)Überholen, sondern in dem Fall liegt eine Verletzung der „Fahrbahnbenutzungspflicht" vor. Dazu sagt die StVO in §2 Absatz 1: „Fahrzeuge müssen die Fahrbahnen benutzen, von zwei Fahrbahnen die rechte. Seitenstreifen sind nicht Bestandteil der Fahrbahn."

Ist bestimmtes Schuhwerk beim Autofahren verboten?

Eine spannende Frage, gerade angesichts der beginnenden Sommersaison. Hier hat der Gesetzgeber weitestgehend Freiheit gelassen. Ob Flip-Flops oder Wanderstiefel, alles ist erlaubt. Auch barfuß geht prinzipiell. Man muss nur dann bei den Versicherungen aufpassen, die schauen bei einem Unfall schon mal genauer hin und da ist dann schnell von grober Fahrlässigkeit die Rede. Man muss eben selbst einschätzen können, ob man das Fahrzeug, mit welchem Schuhzeug auch immer, voll im Griff hat.

Weg mit dem Dreck

Verbrennungsmotoren stoßen immer weniger Schadstoffe aus. Um das zu erreichen, setzen die Ingenieure auf Edelmetall, Elektronik und Chemie. Vor allem der Diesel mit seiner großen Partikelmenge bereitet den Verantwortlichen Sorgen, wenn es um die Einhaltung der Euro-6-Norm geht. Eine aufwendige Abgasnachbehandlung treibt den Anschaffungspreis in die Höhe. Wird sich der Selbstzünder künftig nur noch bei hochpreisigen Fahrzeugen rentieren? Doch auch Benzin-Direkteinspritzer haben mit Rußpartikeln zu kämpfen.

Wer einmal einen Oldtimer bewegt und bei laufendem Motor etwas aus dem Kofferraum geholt hat, weiß, was saubere Abgase sind. Oder was sie nicht sind: Wenn die Kleidung noch tagelang nach verbranntem Benzin riecht, war sicherlich kein Katalysator im Spiel. Heute ist kaum mehr vorstellbar, wie die Luft in den Innenstädten bis in die Achtzigerjahre gerochen haben muss. Die Abgase moderner Fahrzeuge dagegen sind nahezu geruchlos; und Hose wie Jacke bleiben es auch nach einem Aufenthalt hinter dem Auspuff, ob der Motor nun läuft oder nicht. Klar, moderne Triebwerke produzieren dank immer ausgefeilterer Verbrennung bereits recht saubere Rohemissionen – da ist es verhältnismäßig einfach für den Katalysator, die Restschadstoffe in unschädliche Abfallprodukte wie CO_2, Wasser und Stickstoff umzuwandeln. Rußpartikel sind beim Benziner mit Saugrohreinspritzung kein Thema, direkteinspritzende Ottomotoren jedoch verbrennen den Kraftstoff bei Volllast nicht vollständig und signalisieren dies in Form schwarzer Auspuff-endrohre.

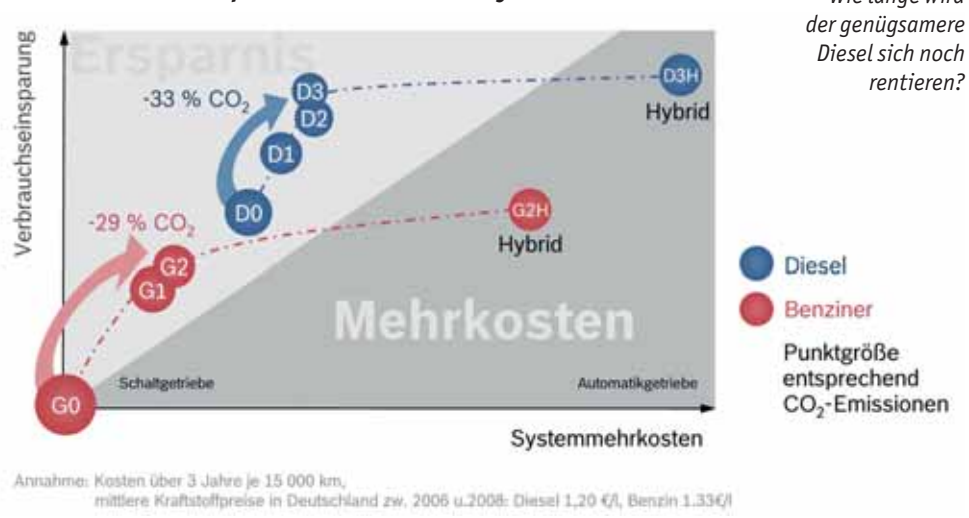
Denn die Einspritzung erfolgt hier direkt in den Brennraum; bevor aber die Gemischbildung samt anschließender Verbrennung stattfindet, muss der Kraftstoff verdampfen. Vor allem im oberen Drehzahlbereich kommt es dazu, dass nachströmende Benzintröpfchen nur an der Oberfläche verbrennen und Partikel hinterlassen. Ab der Euro-5-Norm werden erstmals Partikelgrenzen für Benziner ausgesprochen. Diese liegen bei 4,5 Milligramm je Kilometer – eine Grenze, welche die Techniker gut im Griff haben. Mit der für Neuwagen ab 2015 geltenden Euro-6-Norm wird sich die Vorschrift in puncto Partikel zwar noch nicht verändern, doch für die Zukunft ist das freilich denkbar. Überhaupt kommt der Benziner noch ungeschoren davon – für ihn wird es bis auf eine vorgeschriebene Partikelanzahl (im Unterschied zur Ausstoßmenge) keinen Unterschied zur jetzt gültigen Norm geben. Ganz anders sieht es beim Diesel aus. Den Selbstzündern gehen die Behörden an den Kragen. Zwar bleibt es bei den Partikelgrenzwerten, doch setzen ihm die Stickoxide zu.

So wird der Grenzwert von derzeit 180 mg NOx je Kilometer auf magere 80 heruntergesetzt; ironischerweise hängen einfach umzusetzende Maßnahmen zur NOx-Reduktion wiederum von einer anderen Stellschraube ab, bei der ebenfalls Reduktion Not tut: Die Rede ist vom Kraftstoffverbrauch. Je magerer (und somit auch besser) die Dieselverbrennung abläuft, desto mehr Stickoxid entsteht. Bei weniger Luftüberschuss, also wenn das Gemisch fetter und die Verbrennungstemperatur geringer ist, wird der Stickoxidausstoß eingedämmt, doch dann steigt die ebenfalls unerwünschte CO_2-Emission. Wenn der Selbstzünder also gleichzeitig effizient wie ungiftig bleiben muss, sind aufwendigere Maßnahmen erforderlich, die jedoch seinen Anschaffungspreis in die Höhe treiben und ihn demnach an anderer Stelle wieder unrentabel machen. SCR-Katalysatoren sind das Zauberwort. Mittels Harnstofflösung können die Stickoxide zu ungiftigem Stickstoff reduziert werden, was den Spagat zwischen magerer und gleichzeitig sauberer Verbrennung möglich macht.

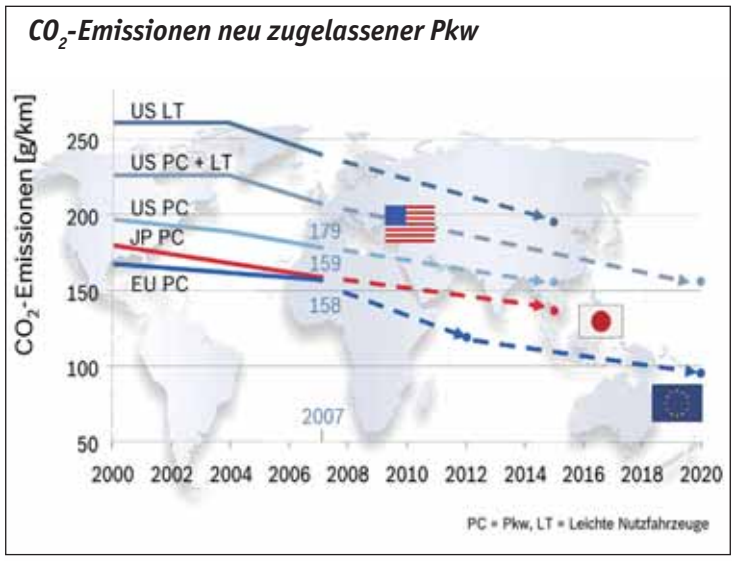
Doch dieser Vorgang erfordert sowohl einige Bauteile als auch Wartung. Schließlich muss der Harnstoff in einem kleinen Tank gelagert und von Zeit zu Zeit nachgefüllt werden. Es wird ferner eine Regelelektronik nötig – dazu zählen zum Beispiel NOx- und Temperatursensoren. Speicherkatalysatoren sind eine weitere Möglichkeit, dem NOx-Problem Herr zu werden. Dabei werden die Stickoxide in einem entsprechenden Kat aus Platin und Barium zwischengespeichert, um sie dann in regelmäßigen Zyklen zu Stickstoff zu reduzieren. Dazu wird das Gemisch kurzzeitig angefettet, was sich wiederum nachteilig auf den Konsum auswirkt. So düster, wie viele Fachleute das Euro-6-Diesel-Szenario in den letzten Monaten gezeichnet haben, scheint es aber nicht zu sein angesichts der vielen bereits in den Preislisten auftauchenden Modelle – getreu dem Motto: Nichts wird so heiß gegessen wie gekocht. Dass die Fahrzeuge im Schnitt 1.000 bis 2.000 Euro teurer werden könnten, vermuten Fachleute allerdings schon.

Verbrauchsersparnis versus höhere Systemkosten

Wie lange wird der genügsamere Diesel sich noch rentieren?



Quelle: Bosch



Quelle: Bosch

Die EU möchte nicht nur die Schadstoffe minimieren – auch CO_2-Reduktion ist ein großes Thema

Ob sich Diesel-Kleinwagen dann noch rentieren, müsste im Einzelfall geprüft werden. Oft jedoch entscheiden sich die Kunden gar nicht wegen der Kosten für einen Selbstzünder, sondern wegen des bulligen Drehmoments. Gerade im Leistungsbereich um 100 PS glänzt er mit satter Zugkraft, während Benziner in der Größenordnung eher zäh sind. Addiert man noch die höheren Versicherungsprämien, ergeben sich ordentliche Mehrkosten für den Diesel, die erst im Falle von hohen Jahresfahrleistungen wieder aufgefangen werden. Anders bei großen Fahrzeugen wie Vertreter der oberen Mittelklasse; in diesem Segment sind Ottotriebwerke ganz schöne Spritschlucker – da hat der Diesel leichtes Spiel. Dank verschiedener Möglichkeiten der Aufladung erzielt man bei ihm inzwischen auch locker Literleistungen von über 100 PS, allerdings sind diese neuen Generationen mit Sicherheit nicht mehr so haltbar wie alte Kammerdiesel. Damals waren Kilometerleistungen von über einer Million kein Problem, die spezifische Leistung galt aber schon als gut, wenn sie 30 PS überstieg.

Ach ja, findige Techniker haben übrigens auch eine Methode entwickelt, den Diesel ganz ohne aufwendige Abgasnachbearbeitung über die Euro-6-Schwelle zu hieven. Es gibt bereits Varianten, die eine ähnlich niedrige Verdichtung aufweisen wie Benziner, um ihren Verbrennungsprozess zu optimieren. Niedrigere Temperaturen halten den Stickoxid-Anteil im Zaum. Und außerdem können Werkstoffe wie Aluminium ohne Probleme eingesetzt werden, was das Gewicht wiederum reduziert. Doch auf dem Weg zum lokal emissionsfreien Fahren per Elektroantrieb werden die Anforderungen weiter hochgeschraubt. Wenn Neuwagen im Jahr 2020 im Schnitt maximal 95 g CO_2/km ausstoßen, dann werden deren Abgase gleichzeitig auch noch sauberer sein müssen, davon ist jedenfalls auszugehen. Und da die Rußpartikelfrage auch beim Ottomotor gestellt werden wird (was komplexere Abgasnachbearbeitung zur Folge haben wird), bestehen gute Chancen, dass der Diesel für Vielfahrer weiterhin wirtschaftlicher bleibt. Vorausgesetzt, die Kraftstoffpreise ändern sich nicht. Vielleicht wird es ja die eine oder andere Überraschung geben.

Harnstofflösung im Kampf gegen die Stickoxide ist eine gute Sache

Gut fürs Geschäft. Gut für die Umwelt.
Erdgas fahren.

Jetzt umsteigen: auf sparsame und saubere Erdgasfahrzeuge.

Mit ERDGAS und BIO-ERDGAS als Kraftstoff können Sie Ihre Kraftstoffkosten deutlich senken und bei der Kfz-Steuer richtig sparen. Auch die Umwelt profitiert davon: Gegenüber vergleichbaren Benziner-Modellen haben mit ERDGAS und BIO-ERDGAS betriebene Fahrzeuge eine deutlichgünstigere CO_2-Bilanz. Vom wendigen Cityflitzer bis zur komfortablen Limousine – mit ERDGASund BIO-ERDGAS sind Sie bereit für die Mobilität der Zukunft. Mehr Informationen unter der kostenfreien Infoline 0800 7 23 91 13.

www.erdgas-mobil.de/symposium

Jetzt anmelden!
erdgas mobil Symposium
15.05.14, Berlin

ERDGAS
Natürlich mobil

Forschung

Das mit Bundesmitteln geförderte Forschungsprojekt Shared E-Fleet zur gemeinsamen Nutzung von Elektrofahrzeugflotten steht vor der Praxisphase. So laufen die Vorbereitungen der Modellversuche in München, Stuttgart und Magdeburg auf Hochtouren. Norman Natzke, Leiter der Produktion beim Konsortialführer, der Carano Software Solutions GmbH, fasst zusammen: „Wir verfolgen bei der Entwicklung von Shared E-Fleet einen stark nutzerorientierten Ansatz. Für Unternehmen entstehen gerade durch das betriebsübergreifende Carsharing Einsparpotenziale, welche die Integration von Elektrofahrzeugen in herkömmliche Fuhrparks ermöglichen." In der letzten Ausbaustufe wird die Softwarelösung zudem Roaming-Konzepte für Partner-Fahrzeuge und Ladeinfrastrukturen mit einbeziehen. Das „Business Carsharing der Zukunft" verbindet somit Fuhrparkmanagement-, mobile Buchungs- und Abrechnungsprozesse mit Betriebs- und Energiedaten über eine sichere Cloud-Plattform.

Ladezeit

Passend zu der Markteinführung des Mitsubishi Plug-in Hybrid Outlander geht der deutsche Importeuer der japanischen Marke, MMD Automobile GmbH (Geschäftsführer Werner H. Frey, li.), eine Kooperation mit dem Ladespezialisten The New Motion (Geschäftsführer Ritsaart van Montfrans, re.) ein. Das niederländische Unternehmen wird Ladelösungen für Mitsubishi Händler und Kunden bereitstellen. Mit einem sogenannten One Stop Service bietet das Unternehmen alles aus einer Hand – vom Steckdosen-Check, über die Beratung, die Installation von Ladeboxen beziehungsweise Ladesäulen bis hin zur Wartung und der Abrechnung.

Dabei ist vorgesehen, bei allen Mitsubishi Händlern für die Markteinführung der Plug-in Hybrid Outlander jeweils ein Ladepunkt mit zwei Parkplätzen an ihrem jeweiligen Standort zu installieren. Mit dieser Ladeinfrastruktur möchte der Autohersteller einen Beitrag zur Vergrößerung des bundesweiten Ladenetzes leisten und somit auch die Elektromobilität in Deutschland fördern.

Neue Variante

Der Hyundai i10 wird ab sofort auch als LPG-Variante bestellbar sein. Damit verfolgt der südkoreanische Autohersteller seine Modellstrategie konsequent weiter: Jedes neue Modell wird auch mit der, neben Benzin und Diesel, dritten umweltfreundlicheren Kraftstoffvariante zu kaufen sein. Denn Liquified Petroleum Gas oder LPG, wie Autogas im Fachjargon genannt wird, erzeugt bei der Verbrennung weniger Schadstoffe. Um etwa 50 Prozent nehmen im Vergleich zu Benzin die Kohlenwasserstoff-Emissionen ab – die Partikelemissionen können noch stärker reduziert werden. Der Kohlendioxidausstoß sinkt im direkten Vergleich zum herkömmlich betriebenen 1,0-Liter-Dreizylinder im Hyundai i10 von 106 auf 104 Gramm pro Kilometer. Auch wirtschaftlich macht sich das Fahren mit Autogas sehr schnell bezahlt. Denn wenn der Kleinstwagen alle 450 Kilometer etwa an die Zapfsäule muss, bezahlt der Fahrer, dank steuerlicher Vergünstigung, etwa die Hälfte des Super-Benzinpreises. Einziger Wermutstropfen ist ein geringer Leistungsverlust des Motors von 51 kW (69 PS) auf 49 kW (67 PS).

Luftfilter

Seit einem Jahr kooperiert Audi mit dem Technologie-Unternehmen Climeworks. Das Schweizer Unternehmen hat mit der sogenannten White-Box ein Verfahren entwickelt, um Kohlendioxid aus der Luft zu filtern. Mit dieser Methode kann zum einen die Umwelt entlastet werden und zum anderen könnte der gewonnene Rohstoff anschließend zur Herstellung von synthetischem Kraftstoff eingesetzt werden. Daher planen die Ingolstädter, die Kooperation weiter zu intensivieren, um beispielsweise das aus der Luft gefilterte CO_2 bei ihrer e-gas-Gewinnung in Werlte einsetzen zu können. Dass für die Methanisierung von Ökostrom notwendige Kohlendioxid bezieht Audi derzeit aus einer benachbarten Biogasanlage. Pro Kilogramm e-gas benötigt Audi nach eigenen Angaben rund 2,7 Kilogramm CO_2. Mit einer entsprechend großen White-Box-Anlage könnte der Kohlendioxid-Bedarf komplett durch die Filterung der Umgebungsluft gedeckt werden.

Elektromobilität

Renault und die Deutsche Post DHL haben einen weltweiten Rahmenvertrag zur Elektromobilität unterzeichnet. Das Abkommen enthält Optionen zum Kauf weiterer rein elektrisch betriebener Stadtlieferwagen Kangoo Z.E. durch den Transport- und Logistikspezialisten. Mit einer Ladekapazität von vier Kubikmetern ist der französische Kleintransporter ein idealer Wagen für einen emissionsfreien innerstädtischen Lieferverkehr. „Der Renault Kangoo Z.E. ist ein Fahrzeug, das wir derzeit erfolgreich in mehreren europäischen Ländern einsetzen", sagt Manoella Wilbaut, Head of Global Commercial Developments für den DHL-Automotive-Sektor. Zurzeit stellt die Deutsche Post DHL im Zuge eines Umweltprojekts in Bonn den gesamten Paketzustellbetrieb in der Innenstadt und den umliegenden Gebieten auf Elektrofahrzeuge um. Bis 2016 sollen dabei mehr als 140 E-Fahrzeuge zum Einsatz kommen.

Elektro-Partner

Mit dem Partner Electric bringt Peugeot seinen vielseitigen Stadtlieferwagen auch mit einem rein elektrischen Antrieb auf den Markt. Der Einstiegspreis liegt bei 20.800 Euro netto. Für gewerbliche Kunden ist besonders interessant, dass neben einer Finanzierung oder einem Leasing auch ein sogenanntes Splitted-Offer-Angebot besteht, bei dem die Batterie über eine Laufzeit von 96 Monaten gemietet werden kann. Der Elektromotor des Partner Electric leistet 49 kW (67 PS) und erreicht eine Höchstgeschwindigkeit von 110 km/h. Der französische Automobilhersteller offeriert den Partner Electric in zwei Karosserievarianten: Die Ausführung L1 bietet ein Ladevolumen von 3.300, im 25 Zentimeter längeren L2 sind es sogar 3.700 Liter bei einer Zuladung von 695 Kilogramm. Optionen wie hintere Schiebetüren, Leiterklappe sowie diverse Konfigurationsmöglichkeiten von Seitenfenstern, Hecktüren und Trennwänden stehen für eine hohe Variabilität und Alltagstauglichkeit.

Elektrisch by nature

Nun ist es so weit: Volkswagen bietet mit dem e-Golf den ersten reinen Elektrowagen in der Großserie an. Flottenmanagement war mit der lautlosen Kompaktklasse bereits unterwegs.

Auch hart gesottene Benzinfreaks müssen ja zugeben: Ein drehmomentstarker Elektrowagen fühlt sich nicht schlecht an. Das gilt auch für den taufrischen e-Golf mit seinen 115 PS und 270 Nm Drehmoment, das sogar schon ab der ersten Umdrehung anliegt. Ein 105-PS-TDI hat weniger. Einsteigen und losfahren – wunderbar. Der Fronttriebler zieht kräftig an und tut den Ohren gut, denn er gibt kaum wahrnehmbare Laute von sich. Es gibt kein Getriebe, also entfallen auch die Schaltrucke. Man kann einstellen, wie stark er beim Gaslupfen rekuperieren und die Batterie damit aus der Bremsenergie-Rückgewinnung nachladen soll, alles wirklich kinderleicht. Okay, ein bisschen zu bedienen gibt es doch: Der Bordrechner enthält so einige Features. Lademanagement und Effizienzoptimierung sind eine komplizierte Materie.

Und damit ist das Kernproblem ausgemacht: Für lange Reisen ist der elektrisch betriebene Golf nicht geeignet, obwohl er so schön komfortabel ist. Denn die Energiedichte selbst einer modernen Lithium-Ionen-Batterie ist in keiner Weise mit jener eines prall gefüllten Benzintanks vergleichbar. So ist eine Ladung gut für 130 Kilometer, sofern keine Wetterextreme vorherrschen, denn Temperierung kostet wertvollen Strom. Wenigstens kann man den Akku mittels Schnelllade-Station binnen 30 Minuten zu 80 Prozent aufladen, doch diese müssen erst noch in hinreichender Zahl installiert werden. Der e-Golf ist ein gutes Auto und fährt hervorragend – aber der Käufer sollte sich vorher genau überlegen, wie er sein späteres Fahrzeug einsetzt. Garagenbesitzer mit Steckdose sind klar im Vorteil, die können nämlich über Nacht „tanken“. Ab 29.327 Euro (netto) ist der Stromer zu haben und bietet immerhin Klimaautomatik, LED-Vollscheinwerfer, Navigationssystem und Radio frei Haus. Das ist eine faire Sache.

Der umfangreiche Bordcomputer zeigt, wie viel Strom wann verbraucht wird

Volkswagen e-Golf

Motor/Hubraum in ccm:	*permanenterregte Synchronmaschine*
kW (PS) bei U/min:	*85 (115)*
Drehmoment bei U/min:	*270 Nm bei 1–3.000*
Getriebe:	*–*
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	*–/0 g/km*
0–100 in sek/V-max. in km/h:	*10,4/140*
Verbrauch auf 100 km/Reichweite:	*12,7 kWh/130–190 km*
Zuladung kg/Ladevolumen l:	*450/341–1.231*
Typklasse HP/VK/TK:	*17/21/21*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*k.A.*
Dieselanteil:	*k.A.*
Basispreis (netto):	***29.327 Euro***
*Betriebskosten pro Monat/km**:*	*k.A.*

**o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate*

Fahrtenbuchauflage im Fuhrpark

Aktuelle Rechtsprechung

In den letzten Jahren haben die außergerichtlichen und auch die gerichtlichen Streitigkeiten um die Rechtmäßigkeit der Verhängung von Fahrtenbuchauflagen deutlich zugenommen. Da Fahrtenbuchauflagen im Fuhrpark weitreichende Folgen haben können, die zumindest einen nicht unerheblichen organisatorischen Mehraufwand nach sich ziehen können, sind Fuhrparkmanager gut beraten, sich frühzeitig über den rechtlichen Hintergrund der Fahrtenbuchauflage im Fuhrpark sowie über Reaktionsmöglichkeiten zu informieren.

Wann wird eine Fahrtenbuchauflage verhängt?

Fahrtenbuchauflagen drohen nach einer Zuwiderhandlung gegen Verkehrsvorschriften, bei denen es nicht möglich war, den verantwortlichen Fahrzeugführer festzustellen. Die Verwaltungsbehörde kann in diesen Fällen nach § 31a der Straßenverkehrs-Zulassungs-Ordnung (StVZO) gegenüber einem Fahrzeughalter die Führung eines Fahrtenbuches für ein oder mehrere auf diesen zugelassene (oder künftig zuzulassende) Fahrzeuge verhängen. Dabei ist die Zielrichtung der Fahrtenbuchauflage vollkommen klar: Durch die Anordnung einer Fahrtenbuchauflage soll in der Zukunft gewährleistet werden, dass Täter von Verkehrsordnungswidrigkeiten, bei denen Leben, Gesundheit und Eigentum anderer Verkehrsteilnehmer gefährdet werden, künftig rechtzeitig ermittelt werden können. Die Anordnung zum Führen eines Fahrtenbuches ist eine verwaltungsrechtliche Maßnahme zur Gefahrenabwehr. Ob es nämlich möglich ist, den Fahrer zu identifizieren, hängt sehr häufig von den Angaben des Fahrzeughalters ab – umso mehr dann, wenn in Fahrzeugpools mehrere Fahrer Zugriff auf die Poolfahrzeuge haben. Zweck der Fahrtenbuchauflage ist daher die Sicherstellung der Beachtung der Aufsichtspflicht, die dem Kfz-Halter über die von ihm in Verkehr gebrachten Fahrzeuge obliegt.

So lautet das Gesetz:
§ 31a Straßenverkehrs-Zulassungs-Ordnung (StVZO) in der Fassung vom 26.04.2012, gültig seit 05.05.2012

(1) Die nach Landesrecht zuständige Behörde kann gegenüber einem Fahrzeughalter für ein oder mehrere auf ihn zugelassene oder künftig zuzulassende Fahrzeuge die Führung eines Fahrtenbuchs anordnen, wenn die Feststellung eines Fahrzeugführers nach einer Zuwiderhandlung gegen Verkehrsvorschriften nicht möglich war. Die Verwaltungsbehörde kann ein oder mehrere Ersatzfahrzeuge bestimmen.

(2) Der Fahrzeughalter oder sein Beauftragter hat in dem Fahrtenbuch für ein bestimmtes Fahrzeug und für jede einzelne Fahrt 1. vor deren Beginn
a) Name, Vorname und Anschrift des Fahrzeugführers,
b) amtliches Kennzeichen des Fahrzeugs,
c) Datum und Uhrzeit des Beginns der Fahrt und
2. nach deren Beendigung unverzüglich Datum und Uhrzeit mit Unterschrift einzutragen.

(3) Der Fahrzeughalter hat
a) der das Fahrtenbuch anordnenden oder der von ihr bestimmten Stelle oder
b) sonst zuständigen Personen das Fahrtenbuch auf Verlangen jederzeit an dem von der anordnenden Stelle festgelegten Ort zur Prüfung auszuhändigen und es sechs Monate nach Ablauf der Zeit, für die es geführt werden muss, aufzubewahren.

Fahrtenbuchauflage – immer (nur) gegen den Halter

Eine Fahrtenbuchauflage kann sich nur gegen den Halter eines Kraftfahrzeugs richten. Dabei ist der Halterbegriff im Straßenverkehrsrecht – wie in § 7 StVG – einheitlich zu bestimmen. In der Regel ist der Zulassungsinhaber und Versicherungsnehmer eines Fahrzeugs auch dessen Halter.

Halter des Fahrzeugs im Sinne des § 31a Abs. 1 Satz 1 StVZO ist grundsätzlich unabhängig von der Eigentümerstellung derjenige, der den Pkw für eigene Rechnung in Gebrauch hat (also die Nutzungen aus der Verwendung zieht und die

Kosten für Unterhaltung und laufenden Betrieb trägt) und die tatsächliche Verfügungsgewalt innehat, die ein solcher Gebrauch voraussetzt (also Anlass, Zeit, Dauer und Ziel der Fahrten selbst bestimmen kann). Bei dieser wirtschaftlichen Betrachtungsweise kommt es weniger auf die rechtlichen Bezüge des Fahrzeugs, sondern vielmehr auf die Intensität der tatsächlichen Beziehungen zum Pkw an. Dies schließt allerdings nicht aus, dass im Einzelfall von ausschlaggebender Bedeutung sein kann, auf wen das Fahrzeug zugelassen ist.

Weil das Straßenverkehrsrecht im weitesten Sinne nahezu alle aus der Zulassung und dem Betrieb folgenden Pflichten dem Halter auferlegt, liegt die Annahme nahe, dass der Fahrzeughalter regelmäßig mit dem Zulassungsinhaber identisch ist. Da gemäß § 6 Abs. 1 Satz 2 Nr. 1 FZV im Zulassungsverfahren der Name des Halters bei der Zulassung anzugeben und bei einer Änderung der Angaben zum Halter diese unverzüglich der Zulassungsstelle mitzuteilen ist, der Verstoß gegen diese Bestimmung gar eine zu ahndende Ordnungswidrigkeit darstellt, dürfte – rechtstreues Verhalten unterstellt – in aller Regel derjenige, auf den der Pkw (als Halter) zugelassen ist, auch tatsächlich der Halter sein. Ist der Betroffene zudem Versicherungsnehmer, kann dies als (weiteres) Indiz für seine Haltereigenschaft gewertet werden.

Allerdings gibt es keine Regel ohne Ausnahme. Die sich aus den vorgenannten Indizien ergebende Vermutung der Haltereigenschaft kann durchaus in vereinzelten Fällen widerlegt werden. Dies ist beispielsweise dann der Fall, wenn die tatsächliche Verfügungsgewalt über das Fahrzeug ausschließlich bei einer anderen Person liegt, die auch für die Kosten für Benzin, Steuern und Versicherung aufkommt und deshalb selbst als Halter des Fahrzeugs anzusehen ist (OVG Lüneburg, Beschluss vom 30.01.2014, Az. 12 ME 243/13). Allerdings bleibt auch in solchen Fällen eine Hintertüre für die Verwaltung: In diesen Fällen müssen nämlich jegliche Anhaltspunkte, die dafür sprechen, dass jemand zumindest (Mit-)Halter des Fahrzeugs ist, fehlen.

Manche Fuhrparks sind so strukturiert, dass der Halter eines Fahrzeugs seinen Sitz im Ausland hat. Dies kann Auswirkungen auf die Verpflichtung der Behörde zur Ermittlung gegen den Halter haben. Gibt der Halter eine Person mit Wohnsitz im Ausland als Fahrer an, ist die Bußgeldbehörde nicht verpflichtet, alle weiteren Ermittlungsmaßnahmen unmittelbar gegen diese Person zu richten. Vielmehr kann sie sich insbesondere aufgrund der Schwierigkeiten, die mit Ermittlungen im Ausland verbunden sind, zur Plausibilisierung der Angaben des Halters zunächst an diesen oder an andere Personen wenden oder, sofern sie einen nicht offensichtlich unbegründeten Verdacht gegen eine andere Person hegt, erst diesem nachgehen (OVG Münster, Beschluss vom 11.11.2013, Az. 8 B 1129/13).

Verkehrsverstoß als Voraussetzung der Anordnung

Eine Fahrtenbuchauflage kommt nur dann in Betracht, wenn Verkehrsvorschriften in nennenswertem Umfang verletzt worden sind. Ein Fahrtenbuch darf deshalb nur angeordnet werden, wenn der objektive Verstoß gegen die Verkehrsvorschrift in tatsächlicher Hinsicht feststeht. Als vorgelagerte Frage ist also stets zu klären, ob überhaupt ein Verkehrsverstoß mit dem Halterfahrzeug begangen wurde. Auf die Art der Verkehrsordnungswidrigkeit kommt es ebenfalls nicht entscheidend an, denn eine Fahrtenbuchauflage kann grundsätzlich bei Verkehrsverstößen jeder Art angeordnet werden, also sowohl bei Rotlichtverstößen als auch bei Geschwindigkeitsüberschreitungen.

Nach seinem Sinn und Zweck soll und kann das Fahrtenbuch nicht die Aufklärung des „Ob“ eines Verkehrsverstoßes erleichtern, sondern nur die Frage des „Wer“ eines feststehenden Verkehrsverstoßes. Ohne Verkehrsverstoß fehlt es an der Gefahr, deren Abwehr die Fahrtenbuchauflage allein dient. Nach der ständigen Rechtsprechung des Bundesverwaltungsgerichts soll mit der Fahrtenbuchauflage „in Ergänzung zur Kennzeichnungspflicht dafür Sorge getragen werden, dass anders als in dem Fall, der Anlass zur Auferlegung eines Fahrtenbuches gegeben hat, künftig die Feststellung eines Fahrzeugführers nach einer Zuwiderhandlung gegen Verkehrsvorschriften ohne Schwierigkeiten möglich ist“.

Eine einmalige und unwesentliche Verkehrsordnungswidrigkeit wird eine Fahrtenbuchauflage dann nicht auslösen, wenn sie im Einzelfall nicht geeignet ist, Zweifel an der charakterlichen Zuverlässigkeit des Halters zu haben. Als unwesentlich sind in der Regel solche Verstöße anzusehen, wenn sie mit einem Verwarnungsgeld abgegolten werden können oder wenn sie im ruhenden Verkehr (beispielsweise ein Parkverstoß) begangen worden sind. Allerdings kann

(Fortsetzung auf S. 60)

Rechtsprechung

Hinweispflicht bei Verhängung eines Fahrverbots (Verschlechterung Bußgeldbescheid)

Mit der Verfahrensrüge beanstandet der Betroffene zu Recht, dass das Amtsgericht gegen ihn ein Fahrverbot nach § 25 StVO ausgesprochen hat, obwohl der von ihm angefochtene Bußgeldbescheid eine solche Maßnahme nicht vorgesehen und das Amtsgericht ihn oder seinen Verteidiger weder in noch vor der Hauptverhandlung auf die Möglichkeit der Verhängung einer solchen Maßnahme hingewiesen hat.

Ist im Bußgeldbescheid ein Fahrverbot nach § 25 StVG nicht angeordnet worden, so darf das Gericht im Einspruchsverfahren nur dann auf diese Nebenfolge erkennen, wenn es in entsprechender Anwendung des § 265 Abs. 2 StPO den Betroffenen zuvor auf diese Möglichkeit hingewiesen hat. Da in der Hauptverhandlung weder der von der Verpflichtung zum persönlichen Erscheinen entbundene Betroffene noch sein Verteidiger erschienen ist, hätte das Gericht die Hauptverhandlung unterbrechen müssen, um dem Betroffenen über seinen Verteidiger Gelegenheit zur Äußerung innerhalb angemessener Frist einzuräumen. Dies ist im vorliegenden Fall jedoch nicht geschehen.

Die Verletzung der Hinweispflicht führt nicht nur zur Aufhebung des Rechtsfolgenausspruchs, sondern zieht die Aufhebung des gesamten Urteils nach sich. Dem liegt der Gedanke zugrunde, dass der Betroffene bei entsprechendem Hinweis grundsätzlich die Möglichkeit gehabt hätte, die Verhängung des Fahrverbots durch Rücknahme seines Einspruchs zu vermeiden. OLG Köln, Beschluss vom 03.09.2013, Az. III-1 RBs 255/13, 1 RBs 255/13

auch in solchen Fällen das Führen eines Fahrtenbuches angedroht werden.

In der Rechtsprechung ist anerkannt, dass die Anordnung der Führung eines Fahrtenbuches in der Regel zulässig ist nach Begehung eines erstmaligen Verstoßes, der zu einem Punkt im Verkehrszentralregister führt. Eine konkrete Verkehrsgefährdung ist dabei nicht Voraussetzung. Es reicht vielmehr aus, dass der Verkehrsverstoß in objektiver Hinsicht generell gefährlich ist. Deshalb kommt es auch nicht auf ein Verschulden oder eine konkrete Wiederholungsgefahr an.

Dem Halter hilft es deshalb in der Regel nicht, wenn er einwendet, dass die dem Verkehrsverstoß zugrunde liegende Geschwindigkeitsmessung fehlerhaft sei. Dies führt in der Regel nicht zum Erfolg, denn im Bußgeldverfahren werden standardisierte Geschwindigkeitsmessverfahren nur dann auf Fehler überprüft, wenn im Einzelfall dazu konkrete Veranlassung besteht und ganz deutlich vorgetragen wird, welcher Umstand zur Fehlerhaftigkeit der Geschwindigkeitsmessung geführt haben soll. Das ist allerdings ohne ein Sachverständigengutachten in der Regel nicht möglich.

Nichtfeststellbarkeit des Fahrers als weitere Voraussetzung

Eine Fahrtenbuchauflage setzt voraus, dass der Fahrer, der für die Begehung einer objektiv festgestellten Verkehrsordnungswidrigkeit nicht als verantwortlicher Kraftfahrzeugführer ermittelt werden kann. Zu den erforderlichen Ermittlungen der Bußgeldbehörde zur Feststellung des Fahrers gehört grundsätzlich die Benachrichtigung des Halters von dem mit seinem Fahrzeug begangenen Verkehrsverstoß.

Grundsätzlich ist es Sache des Halters, zur Aufklärung eines mit seinem Kraftfahrzeug begangenen Verkehrsverstoßes so weit mitzuwirken, wie es ihm möglich und zumutbar ist. Im Regelfall soll der Kfz-Halter innerhalb von zwei Wochen nach der Zuwiderhandlung durch einen Anhörungsbogen der Behörde vom Verkehrsverstoß in Kenntnis gesetzt werden, damit er die Frage, wer zur Tatzeit sein Fahrzeug geführt hat, noch zuverlässig beantworten und gegebenenfalls Entlastungsgründe vorbringen kann.

Die Zwei-Wochen-Frist gilt aber nach der Rechtsprechung nicht bei Verkehrsverstößen, die mit einem Firmenfahrzeug eines Kaufmanns im geschäftlichen Zusammenhang begangen worden sind. Denn bei Firmenfahrzeugen fällt es in die Sphäre der Geschäftsleitung, organisatorische Vorkehrungen dafür zu treffen, dass im Falle einer Verkehrszuwiderhandlung ohne Rücksicht auf die Erinnerung Einzelner festgestellt werden kann, welche Person zu einem bestimmten Zeitpunkt ein bestimmtes Geschäftsfahrzeug benutzt hat. Die Geschäftsleitung kann deshalb ihrer Verpflichtung als Fahrzeughalterin, bei der Feststellung des Fahrzeugführers im Ordnungswidrigkeiten- beziehungsweise Verwaltungsverfahren mitzuwirken, regelmäßig nicht mit der Behauptung

genügen, es sei nicht möglich, den Fahrzeugführer ausfindig zu machen.

Die erforderliche Benachrichtigung des Halters muss nicht zwingend in der Gestalt eines Anhörungsschreibens durchgeführt werden. Auch eine mündliche Befragung durch einen (Außendienst-)Mitarbeiter der Ermittlungsbehörde – sei es im Rahmen einer persönlichen Vorsprache oder mittels telefonischer Anfragen – kann ausreichend sein. Die Befragung von Mitarbeitern in einer Firma – insbesondere die Befragung einer Sekretärin – zu dem in Rede stehenden Verkehrsverstoß stellt regelmäßig eine ausreichende Ermittlungsmaßnahme dar; es fällt in den Verantwortungsbereich der Gesellschaft, innerbetrieblich dafür Sorge zu tragen, dass die Geschäftsführung beziehungsweise die Mitarbeiter, die zuverlässig Auskunft über den Einsatz der Firmenwagen geben können, informiert werden. Erfolgen daraufhin keine weiteren Angaben seitens des Halters zu der Person, die im fraglichen Zeitpunkt das Firmenfahrzeug geführt hat, ist es der Behörde regelmäßig nicht mehr zuzumuten, noch weitere zeitraubende Ermittlungen zu betreiben (OVG Münster, Beschluss vom 13.11.2013, Az. 8 A 632/13).

„Knackpunkt" in der Rechtsprechung ist in diesem Zusammenhang immer wieder das Verhältnis zwischen dem Umfang der Nachforschungsbemühungen der Behörde einerseits und den Mitwirkungspflichten des Halters im Hinblick auf das Tätigen von Angaben zum Fahrer andererseits. Dabei ist bei den Mitwirkungspflichten des Halters eine deutliche Verschärfung der Rechtsprechung festzustellen. Bei der Unmöglichkeit der Fahrerfeststellung geht es um die Beantwortung der Frage, ob die Ermittlungsbehörde alle zumutbaren und angemessenen Maßnahmen ergriffen hat, um den Fahrer zu ermitteln. In diesem Rahmen spielt die Mitwirkung des Halters eine entscheidende Rolle, weil er durch seine Angaben zum verantwortlichen Fahrzeugführer maßgeblich dazu beitragen kann, die von seinem Kraftfahrzeug ausgehende Gefahr zu bekämpfen.

Ungeachtet der Reichweite der aus §§ 238 I, 257 HGB resultierenden Buchführungs- und Aufbewahrungspflichten entspricht es nach der Rechtsprechung dem sachgerechten kaufmännischen Verhalten, wenn Geschäftsfahrten längerfristig dokumentiert werden. Für einen kaufmännischen Wirtschaftsbetrieb könne deshalb – so die Rechtsprechung – unterstellt werden, dass dieser ohne Rücksicht auf die Erinnerung einzelner Personen grundsätzlich dazu in der Lage ist, Geschäftsfahrten anhand schriftlicher Unterlagen zu rekonstruieren und den jeweiligen Fahrzeugführer im Einzelfall festzustellen. Damit wird Unternehmen mit einem eigenen Fuhrpark wie auch Fuhrparkmanagement-Unternehmen zugemutet, dass diese ständig schriftliche Aufzeichnungen über die einzelnen Fahrten der Geschäftswagen aufbewahren, sodass anhand dieser Unterlagen jederzeit über den Fahrzeugführer Auskunft gegeben werden kann.

(Fortsetzung auf S. 62)

Rechtsprechung

Halterhaftung aus Betriebsgefahr bei Brandschaden durch Nachbarfahrzeug

Für die Zurechnung der Betriebsgefahr kommt es maßgeblich darauf an, dass der Unfall in einem nahen örtlichen und zeitlichen Zusammenhang mit einem bestimmten Betriebsvorgang oder einer bestimmten Betriebseinrichtung des Kraftfahrzeugs steht. Steht der Brand eines geparkten Kraftfahrzeugs in einem ursächlichen Zusammenhang mit dessen Betriebseinrichtungen, ist der dadurch verursachte Schaden an Rechtsgütern Dritter im Sinne des § 7 Abs. 1 StVG regelmäßig der Betriebsgefahr zuzurechnen.

Der Schaden am beschädigten Fahrzeug stand in einem nahen örtlichen und zeitlichen Kausalzusammenhang mit dem Brand des benachbarten Kraftfahrzeugs, der durch den technischen Defekt einer Betriebseinrichtung dieses Fahrzeugs verursacht worden ist. Dass Dritte durch den Defekt einer Betriebseinrichtung eines Kraftfahrzeugs an ihren Rechtsgütern einen Schaden erleiden, gehört zu den spezifischen Auswirkungen derjenigen Gefahren, für die die Haftungsvorschrift des § 7 StVG den Verkehr schadlos halten will. Dabei macht es rechtlich keinen Unterschied, ob der Brand – etwa durch einen Kurzschluss der Batterie – unabhängig vom Fahrbetrieb selbst vor, während oder nach einer Fahrt eintritt. Es reicht aus, dass der Brand oder dessen Übergreifen in einem ursächlichen Zusammenhang mit einer Betriebseinrichtung des Kraftfahrzeugs steht. Diese Voraussetzungen sind im Streitfall erfüllt. BGH, Urteil vom 21.01.2014, Az. VI ZR 253/13

(Fortsetzung auf S. 62)

Alfa Romeo mit EXPO MILANO 2015

DER NEUE ALFA ROMEO GIULIETTA BUSINESS

Vielfahrer stellen hohe Ansprüche an ihr Fahrzeug. Der neue Alfa Romeo Giulietta Business 2.0 JTDM 16V mit 110 kW (150 PS) erfüllt sie alle. Die **Uconnect®-Navigationseinheit** mit 6,5"-Touchscreen und Europa-Kartenmaterial in 3D-Darstellung bringt Sie schnell ans Ziel. Für entspanntes Fahren sorgen Klimaanlage, Cruise Control, Parksensoren und Sichtpaket. Zudem enthält dieses Angebot zahlreiche weitere Extras, die jede Fahrt zu einem echten Vergnügen machen.

- **17"-Leichtmetallräder**
- **Metallic-Lackierung**
- **Sitzheizung vorn**
- **Leder-Lenkrad mit Multifunktionstasten**
- **Nebelscheinwerfer**
- **Bi-Xenon-Scheinwerfer**

Wenn auch Sie Fahrspaß und unvergleichlichen Komfort erleben möchten, kontaktieren Sie uns direkt unter **flottenspezialisten@fiat.com**.

FIAT · ALFA ROMEO · LANCIA · FIAT PROFESSIONAL · Jeep

DIE FLOTTENSPEZIALISTEN

Kraftstoffverbrauch (l/100 km) nach RL 80/1268/EWG: innerorts 5,0; außerorts 3,7; kombiniert 4,2. CO_2-Emission (g/km): kombiniert 110.

* Ein gewerbliches Leasingangebot der Athlon Car Lease Germany GmbH & Co. KG, Otto-Hahn-Straße 10, 40670 Meerbusch, für den Alfa Romeo Giulietta Business 2.0 JTDM 16V mit 110 kW (150 PS). Mindestausstattung: 17"-Leichtmetallräder, Metallic-Lackierung, Sitzheizung, Leder-Lenkrad mit Multifunktionstasten, Nebelscheinwerfer und Bi-Xenon-Scheinwerfer. 36 Monate Laufzeit, 90.000 km Gesamtfahrleistung, ab € 389,00 monatliche Leasingrate zzgl. MwSt., Transport- und Zulassungskosten. Im Angebot enthalten sind Reparatur und Wartung, eine euroShell Tankkarte sowie Reifenersatz (1 Satz Sommerreifen, 225/45 R17W, 1 Satz Winterkompletträder auf Stahlfelgen, 205/55 R16H) inkl. Montage und Einlagerung gemäß den Bedingungen der Athlon Car Lease Germany GmbH & Co. KG. Angebot gültig nur bei Vertragseingang bei der Athlon Car Lease Germany GmbH & Co. KG bis zum 30.06.2014. Vorbehaltlich Preiserhöhung des Herstellers. Abbildung zeigt Sonderausstattung.

Rechtsprechung

Handyverstoß auch bei bloßer Aufnahme wegen Blendung beim Fahren

Ein Verstoß gegen § 23 Abs. 1a StVO liegt auch vor, wenn der Betroffene ein auf der Ablage vor seiner Windschutzscheibe liegendes Handy, welches aufblendet und hierdurch anzeigt, dass der Akku aufgeladen werden muss, wegen der Blendung beim Fahren in die Hand nimmt, darauf schaut und es dann zur Seite legt, um eine weitere Blendung zu vermeiden.

Der Betroffene wäre jedoch auch nach seiner eigenen Einlassung wegen Verstoßes gegen das Verbot des § 23 Abs. 1a StVO zu verurteilen, da er geltend gemacht hat, er habe das Handy auf der Ablage vor seiner Windschutzscheibe liegen gehabt. Das Handy habe aufgeblendet und hierdurch angezeigt, dass der Akku aufgeladen werden müsse. Der Betroffene führte aus, er sei durch das aufleuchtende Handy geblendet gewesen. Er habe das Handy deshalb in die Hand genommen, darauf geschaut und es dann zur Seite gelegt, damit es ihn nicht blende. Auch dies würde ein Benutzen im Sinne des § 23 Abs. 1a StVO darstellen.

Der Betroffene wurde daher wegen vorsätzlicher verbotswidriger Benutzung eines Mobiltelefons als Kraftfahrzeugführer zu einer Geldbuße von 50,00 Euro verurteilt. AG Lüdinghausen, Urteil vom 17.02.2014, Az. 19 OWi – 89 Js 86/14 – 14/14, 19 OWi 14/14

Nichtberechtigung zum Gebrauch einer polnischen Fahrerlaubnis im Inland

Aus einer im verwaltungsgerichtlichen Verfahren vom Ausstellermitgliedstaat eingeholten Meldebescheinigung können sich unbestreitbare Informationen darüber ergeben, dass der Inhaber einer EU-Fahrerlaubnis dort zum Zeitpunkt der Erteilung nicht seinen ordentlichen Wohnsitz hatte.

Nach § 28 Abs. 1 Satz 1 FeV dürfen Inhaber einer gültigen EU- oder EWR-Fahrerlaubnis, die ihren ordentlichen Wohnsitz im Sinne des § 7 Abs. 1 oder 2 in der Bundesrepublik Deutschland haben, grundsätzlich im Umfang ihrer Berechtigung Kraftfahrzeuge im Inland führen. Gemäß § 28 Abs. 4 Satz 1 Nr. 2 FeV gilt dies aber nicht für solche Inhaber einer EU- oder EWR-Fahrerlaubnis, die ausweislich des Führerscheins oder vom Ausstellungsmitgliedstaat herrührender unbestreitbarer Informationen zum Zeitpunkt der Erteilung ihren ordentlichen Wohnsitz im Inland hatten, es sei denn, dass sie – was vorliegend nicht zutrifft – als Studierende oder Schüler im Sinne des § 7 Abs. 2 die Fahrerlaubnis während eines mindestens sechsmonatigen Aufenthalts erworben haben. In den Fällen des Satzes 1 Nr. 2 und 3 kann die Behörde nach § 28 Abs. 4 Satz 2 FeV einen feststellenden Verwaltungsakt über die fehlende Berechtigung erlassen. Der Erlass des feststellenden Verwaltungsakts liegt im Ermessen der Behörde, das allerdings intendiert ist, wenn ein Feststellungsinteresse gegeben ist, weil – wie hier – Zweifel am Vorliegen der Tatbestandsmerkmale des § 28 Abs. 4 Satz 1 Nr. 2 und/oder 3 FeV bestehen. Insoweit bedarf ein feststellender Verwaltungsakt keiner Ermessensbegründung. Zudem kann die Begründung für das Fehlen einer Fahrberechtigung in Deutschland ausgewechselt werden.

Vorliegend bleibt der polnischen Fahrerlaubnis die Anerkennung in der Bundesrepublik Deutschland nach § 28 Abs. 4 Satz 1 Nr. 2 FeV versagt. Im Hinblick auf die vom Senat eingeholte Auskunft der Gemeinde liegen vom Ausstellermitgliedstaat herrührende unbestreitbare Informationen vor, die die Nichteinhaltung des Wohnsitzerfordernisses zum Zeitpunkt der Erteilung der Fahrerlaubnis am 27. August 2009 belegen. Aus dieser Mitteilung folgt, dass der Fahrerlaubnisinhaber jedenfalls 2009, dem Jahr der Fahrerlaubniserteilung, seinen ordentlichen Wohnsitz entgegen der im Führerschein vorgenommenen Eintragung nicht in Polen, sondern in Deutschland hatte. Allein die theoretische Möglichkeit eines weiteren, trotz bestehender Meldepflicht nicht angemeldeten Aufenthalts in Polen genügt nicht, um die von der Meldebescheinigung ausgehende Beweiswirkung in Bezug auf die Aufenthaltsdauer in Zweifel zu ziehen. Denn es muss grundsätzlich davon ausgegangen werden, dass der betreffende Fahrerlaubnisinhaber seinen melderechtlichen Verpflichtungen, so weit solche – wie hier – im Ausstellermitgliedstaat bestehen, nachkommt und dass insofern eine von den Behörden des Ausstellermitgliedstaates auf dieser Grundlage erteilte Meldebescheinigung seinen Aufenthaltsstatus zutreffend wiedergibt. OVG Münster, Urteil vom 17.01.2014, Az. 16 A 1292/10

Kein Mietwagenkostenersatz bei erkennbar möglicher Notreparatur

Entstehen im Falle der Schadensberechnung auf wirtschaftlicher Totalschadensbasis und der Anschaffung eines Ersatzfahrzeugs (hier: Rettungswagen) unverhältnismäßig hohe Mietwagenkosten, ist der Geschädigte auf die – technisch mögliche – Reparatur zu verweisen, wenn dabei für den Geschädigten erkennbar die Ausfallzeit erheblich geringer ist, insbesondere wenn die Reparaturkosten den Wiederbeschaffungswert nach dem Schadensgutachten nur knapp übersteigen (hier: Mietwagenkosten bei der Anschaffung eines Neufahrzeugs von über 100.000 Euro bei einem Wiederbeschaffungswert von 9.500 Euro brutto und Reparaturkosten von 9.802,57 Euro).

Ist das verunfallte Fahrzeug mit einem geringen Kosten- und Zeitaufwand in einen verkehrssicheren Zustand zu versetzen, aufgrund dessen es in dem zu überbrückenden Zeitraum bis zur Auslieferung des Neufahrzeugs ohne Bedenken als Rettungswagen von der Klägerin eingesetzt werden kann, besteht der zu ersetzende Schaden in dem Wiederbeschaffungswert und den Kosten der „Notreparatur". OLG Karlsruhe, Urteil vom 10.02.2014, Az. 13 U 213/11

Haftungsverteilung bei Spurwechsel vor Auffahrunfall – Anscheinsbeweis

Fährt ein Fahrzeug unstreitig auf das Fahrzeug eines anderen auf, so spricht der Anschein für einen schuldhaften Verstoß des Auffahrenden gegen § 4 Abs. 1 S. 1 StVO.

Wird dieser Anschein jedoch vom Auffahrenden dadurch erschüttert, dass er angibt, von dem anderen Fahrzeug unmittelbar vorher überholt worden zu sein, dass das Fahrzeug dann auf seiner Spur eingeschert sei und der Fahrer plötzlich ohne ersichtlichen Grund abgebremst habe, und wird dies vom Sachverständigen ernsthaft in Betracht gezogen, so handelt es sich um einen ungeklärten Verkehrsunfall, der zu einer hälftigen Haftungsverteilung führt. OLG München, Urteil vom 13.12.2013, Az. 10 U 2372/13

Abtretung von Ansprüchen wegen Verschmutzung einer Bundesstraße

Zivilrechtliche Schadensersatzansprüche nach den §§ 7ff. StVG, die der Bundesrepublik Deutschland aus der Verschmutzung einer Bundesstraße zuste-

(Fortsetzung auf S.64)

Unterlässt der Halter die Fahrerauskunft oder kommt er seiner diesbezüglichen Auskunftsobliegenheit nur unvollständig nach, ist regelmäßig die Täterermittlung im Sinne des §31a StVZO nicht möglich und kann die Führung eines Fahrtenbuches angeordnet werden. Daher ist zu empfehlen, den Zeugenfragebogen in diesem Sinne unter Angabe des in Betracht kommenden Fahrers oder Fahrerkreises möglichst rasch zu beantworten. Allerdings bedeutet das nicht automatisch, dass in den Fällen, in denen der Halter an der Aufklärung mitwirkt, keine Fahrtenbuchauflage verhängt werden darf. Die Auferlegung eines Fahrtenbuches nach § 31a Abs. 1 Satz 1 StVZO setzt nicht voraus, dass der Fahrzeughalter die Unmöglichkeit der Feststellung des Fahrzeugführers nach einer Zuwiderhandlung gegen Verkehrsvorschriften zu vertreten hat. Die Führung eines Fahrtenbuchs kann daher auch dann angeordnet werden, wenn der Fahrzeughalter an der Feststellung mitgewirkt hat, die gebotenen Ermittlungsbemühungen der Behörde jedoch gleichwohl erfolglos geblieben sind (OVG Münster, Beschluss vom 11.11.2013, Az. 8 B 1129/13). Mit anderen Worten ist es der Bußgeldbehörde regelmäßig nicht mehr zuzumuten, noch weitere Ermittlungen zu betreiben, wenn der Fahrzeughalter vor Auferlegung einer Fahrtenbuchauflage im Rahmen der Anhörung zu einem mit seinem Fahrzeug begangenen Verkehrsverstoß keine Angaben macht.

Vereinzelt wurde versucht, sich im Hinblick auf die Mitwirkungspflichten und Auskunftserteilung zum Fahrer auf Aussageverweigerungsrechte zu berufen. Dieser Schuss kann jedoch „nach hinten losgehen". Wenn sich der Halter auf ein berufsbezogenes Aussage- beziehungsweise Zeugnisverweigerungsrecht beruft, kann der Halter eines Fahrzeugs nicht verlangen, von einer Fahrtenbuchauflage verschont zu bleiben. Ein „doppeltes Recht", nach einem Verkehrsverstoß einerseits im Ordnungswidrigkeitsverfahren die Aussage zu verweigern und zugleich trotz fehlender Mitwirkung bei der Feststellung des Fahrzeugführers auch von einer Fahrtenbuchauflage verschont zu bleiben, besteht nach gefestigter Rechtsprechung nicht. Ein solches „Recht" widerspräche dem Zweck des § 31a StVZO, nämlich der Sicherheit und Ordnung des Straßenverkehrs zu dienen. Die vorstehenden Grundsätze gelten dabei nicht nur für solche Aussage- und Zeugnisverweigerungsrechte, die ihren Grund in einem besonderen persönlichen Näheverhältnis des Mitwirkungspflichtigen zum Fahrzeugführer haben, sondern auch für berufsbezogene Aussagebeziehungsweise Zeugnisverweigerungsrechte (OVG Münster, Beschluss vom 14.11.2013, Az. 8 A 1668/13).

Falls der Halter im Hinblick auf die Angaben zum Fahrer insoweit seine Aussage verweigert, darf daraus in zulässiger Weise die Prognose abgeleitet werden, dass er auch bei künftigen Verstößen – seien sie von ihm, seien sie von anderen begangen – von seinem Recht zu schweigen oder zu leugnen Gebrauch machen und damit die Verkehrssicherheit gefährden werde. Dieser Gefahr kann durch ein Fahrtenbuch begegnet werden (VG Düsseldorf, Urteil vom 11.11.2013, Az. 6 K 6579/12). Damit ist – unter dem Strich – eine

gewisse Verschärfung bei den Mitwirkungspflichten der Halter im Hinblick auf die Auskunftspflichten zum Fahrer festzustellen.

Was beinhaltet die Fahrtenbuchauflage?

Wird eine Verpflichtung zur Führung eines Fahrtenbuches behördlich angeordnet, kann sich diese auf eine oder mehrere bereits zugelassene oder künftig zuzulassende Fahrzeuge beziehen. Ersatzfahrzeuge werden in Fahrtenbuchauflagen, die sich auf bestimmte Kraftfahrzeuge beziehen, jedoch nur dann eingeschlossen, wenn ein entsprechender Zusatz in die Fahrtenbuchauflage ausdrücklich als (gesonderte) Anordnung mit aufgenommen wurde. Ist der Betroffene Halter mehrerer Kraftfahrzeuge – wie dies in professionellen Fuhrparks der Regelfall sein dürfte –, so dürfen diese Kraftfahrzeuge nur dann einbezogen werden, wenn auch dort einschlägig Zuwiderhandlungen mit einem nicht ermittelbaren Fahrer zu befürchten sind.

Für den Fuhrparkbereich sind insoweit stets mehrere Fallgestaltungen denkbar, nämlich die Verhängung einer Fahrtenbuchauflage für ein einzelnes konkretes Fahrzeug, für mehrere Fahrzeuge im Fuhrpark oder sogar für alle Fahrzeuge im Fuhrpark.

Fahrtenbuchauflage für mehrere Fuhrparkfahrzeuge

Dokumentiert ein Unternehmen die Nutzung seines Fuhrparks nicht, kann die Behörde das Führen eines Fahrtenbuches auch für mehrere Fahrzeuge anordnen. Sie hat dazu die maßgeblichen Tatsachen zu erheben und muss ihr Ermessen sachgerecht hinsichtlich der Auswahl dieser Fahrzeuge bestätigen. Dabei darf sie sich von früher festgestellten Verstößen leiten lassen.

Soweit es den Geschäftsbetrieb des Unternehmens anbelangt und dieses selbst angibt, nicht zu wissen, wer wann mit welchem Fahrzeug welche Fahrten unternimmt, dürfte offenbar aber ihr Fuhrparkleiter eine solche Kenntnis besitzen. Dies ist dem Unternehmen zuzurechnen. Das Unternehmen hätte dann dementsprechende Erkundigungen bei dem Fuhrparkleiter einholen müssen, soweit dieser überhaupt entsprechende Dokumentationen führt. Dies gilt auch, soweit nunmehr von der hier verfügten Anordnung zum Führen eines Fahrtenbuches zwei Kraftfahrzeuge aus dem Fuhrpark des Unternehmens betroffen sind: § 31a Abs. 1 StVZO ermöglicht nicht nur eine Fahrtenbuchauflage bezüglich des Fahrzeugs, mit dem ein Verkehrsverstoß begangen wurde, sondern er umfasst ausdrücklich auch mehrere, auf den Fahrzeughalter zugelassene Fahrzeuge.

Ist der Adressat einer Fahrtenbuchauflage gleichzeitig Halter mehrerer Fahrzeuge – wie hier das Unternehmens –, so dürfen diese im Rahmen der ordnungsgemäßen Ermessensausübung der Behörde mit in die Fahrtenbuchauflage einbezogen werden, wenn, etwa aufgrund der Nutzungsgepflogenheiten des Halters, auch mit anderen Fahrzeugen einschlägig Zuwiderhandlungen naheliegen und zu erwarten sind. Genauso liegt der Fall hier; die insoweit anzustellende Prognose ist deshalb naheliegend, weil es bereits in der Vergangenheit zu Verkehrsverstößen mit den beiden Fahrzeugen gekommen ist, auf die sich nunmehr die verfügte Fahrtenbuchauflage bezieht (VG Oldenburg, Beschluss vom 25.11.2013, Az. 7 B 6607/13).

Erstreckung der Fahrtenbuchauflage auf alle Fahrzeuge des Halters

Die Erstreckung der Fahrtenbuchauflage auf alle Fahrzeuge des Halters kommt im Rahmen einer pflichtgemäßen Ermessensausübung und ausreichenden Sachverhaltsaufklärung auch dann in Betracht, wenn nur eine gewichtige Verkehrsstraftat vorliegt, aber aufgrund des Verhaltens des Halters und seiner Nutzungsgepflogenheiten auch mit anderen Fahrzeugen künftig unaufklärbare einschlägige Zuwiderhandlungen zu erwarten sind (VGH Baden-Württemberg, Beschluss vom 14.01.2014, Az. 10 S 2438/13).

Will die Behörde für den gesamten Fuhrpark eine Fahrtenbuchauflage verhängen, liegt die Messlatte für die Rechtmäßigkeit allerdings höher. Ist nur ein Einzelverstoß begangen worden, will die Behörde aber gleichwohl die Fahrtenbuchauflage auf mehrere oder alle Fahrzeuge eines Fahrzeughalters erstrecken, obwohl nicht mit allen Fahrzeugen

(Fortsetzung auf S. 64)

QUALITÄT MIT BRIEF UND SIEGEL.

FLOTTEN-SERVICE.

IDENTICA ist das führende Werkstattnetz freier Karosserie- und Lackierbetriebe in Deutschland.
Unfallschadenreparatur, Aufbereitung von Leasingrückläufern oder Beseitigung von Kleinschäden – wir bieten Ihnen einen professionellen Flotten-Service.

Mit Brief und Siegel garantiert IDENTICA eine starke Leistung. Sprechen Sie uns an.

www.identica.de

DIE KAROSSERIE- UND LACKEXPERTEN

IDENTICA

Rechtsprechung

hen, können von Landesbehörden im eigenen Namen kraft unmittelbaren Verfassungsrechts geltend gemacht und auch an (private) Dritte abgetreten werden. Wegen § 19 2. AVVFStr kann ein solcher Schadensersatzanspruch – auch im Falle einer Abtretung –nur ohne Umsatzsteuer geltend gemacht werden. Ein Schaden ist auch dann „beim Betrieb eines Kfz" i. S. v. § 7 Abs. 1 StVG entstanden, wenn der Schaden durch den Inhalt des auf die Straße abgestellten Transportgutes verursacht wurde. OLG Dresden, Urteil vom 29.01.2014, Az. 7 U 792/13, 7 U 0792/13

Haftung der Straßenverkehrsbehörde für Beschädigungen am Pkw durch Abschleppen

Beauftragt die Straßenverkehrsbehörde zur Vollstreckung des in einem Verkehrszeichen enthaltenen Wegfahrgebots im Wege der Ersatzvornahme einen privaten Unternehmer mit dem Abschleppen eines verbotswidrig geparkten Fahrzeugs, so wird der Unternehmer bei der Durchführung des Abschleppauftrages hoheitlich tätig. Durch das Abschleppen eines verbotswidrig geparkten Fahrzeugs im Wege der Ersatzvornahme wird ein öffentlich-rechtliches Verwahrungsverhältnis begründet, auf das die §§ 276, 278, 280 ff. BGB entsprechend anzuwenden sind. Der Eigentümer des verbotswidrig geparkten Fahrzeugs ist in einer solchen Fallkonstellation nicht in den Schutzbereich des zwischen dem Verwaltungsträger und dem privaten Unternehmer geschlossenen Vertrages über das Abschleppen seines Fahrzeugs einbezogen. Dem Geschädigten steht gegen den Verwaltungsträger neben seinem Amtshaftungsanspruch ein Schadensersatzanspruch aus einem durch den Abschleppvorgang begründeten öffentlich-rechtlichen Verwahrungsverhältnis zu, durch den sein Ersatzinteresse vollumfänglich abgedeckt wird. Auf das öffentlich-rechtliche Verwahrungsverhältnis sind die bürgerlich-rechtlichen Verwahrungsvorschriften der §§ 688 ff. BGB sowie die für Leistungsstörungen bestehenden Bestimmungen entsprechend anzuwenden. Bei einer Beschädigung der Sache gelten insbesondere die §§ 276, 278 sowie die §§ 280 ff. BGB analog. Der Verwaltungsträger hat daher für schuldhafte Pflichtverletzungen – auch seines Erfüllungsgehilfen – einzustehen und Schadensersatz zu leisten, wobei ihm im Gegensatz zur Amtshaftung die Beweislast für fehlendes Verschulden obliegt. BGH, Urteil vom 18.02.2014, Az. VI ZR 383/12

Voraussetzungen für Anscheinsbeweis bei Kettenauffahrunfall

Bei einem Kettenauffahrunfall kommt ein Anscheinsbeweis für eine schuldhafte Verursachung des Heckaufpralls durch den letzten in der Kette auffahrenden Verkehrsteilnehmer nur dann in Betracht, wenn feststeht, dass das ihm vorausfahrende Fahrzeug des Geschädigten rechtzeitig hinter seinem Vordermann zum Stehen gekommen ist und nicht durch einen Aufprall auf das vorausfahrende Fahrzeug den Bremsweg des ihm folgenden Fahrzeugs verkürzt hat.
Führen bei einem Kettenauffahrunfall die Schäden im Front- und Heckbereich des geschädigten Kraftfahrzeugs zu einem wirtschaftlichen Totalschaden und ist nicht feststellbar, ob der Frontschaden durch das Auffahren des nachfolgenden Fahrzeugs verursacht wurde, kann der gegen den Auffahrenden begründete Schadensersatzanspruch betreffend den Heckanstoß nach §287 ZPO durch die quotenmäßige Aufteilung des Gesamtschadens, gemessen am Verhältnis der jeweiligen Reparaturkosten, ermittelt werden. Dies gilt jedenfalls dann, wenn die Verursachung auch des Frontschadens durch den Auffahrenden nicht weniger wahrscheinlich ist als die Entstehung des Frontschadens unabhängig vom Heckaufprall. OLG Hamm, Urteil vom 06.02.2014, Az. I-6 U 101/13, 6 U 101/13

Verstöße begangen wurden, muss die Behörde prüfen, ob es zutrifft, dass bei zukünftigen Verstößen auch bei den übrigen Fahrzeugen des Halters die Fahrer nicht ermittelt werden können. Bei ihrer Entscheidung hat die Behörde deshalb zu berücksichtigen, ob der Fahrzeughalter sich durch eine Erklärung dazu bereit erklärt, eine interne Kontrolle über die Nutzung der Fahrzeuge offenzulegen. Die Anordnung einer Fahrtenbuchauflage auf alle Fahrzeuge eines Halters erfordert deshalb eine behördliche Auseinandersetzung insbesondere mit dem Erfolg bisheriger Fahrzeugführerermittlungen und dem Angebot zur Offenlegung von internen Zuordnungslisten (so schon VG Stuttgart, Beschluss vom 08.01.2004, Az. 3 K 5347/03; VG Cottbus, Urteil vom 11.09.2007, Az. 2 K 1526/04).

Eine Fahrtenbuchauflage kann auf unbestimmte Zeit verhängt werden; dies wird aber unter dem Gesichtspunkt des Grundsatzes der Verhältnismäßigkeit wohl eher die Ausnahme in der Praxis sein. Unter Verhältnismäßigkeitsgesichtspunkten werden Fahrtenbuchauflagen regelmäßig befristet, wobei in der Rechtsprechung Zeiträume von 6, 15 und 24 Monaten durchaus für zulässig angesehen wurden, jeweils im Verhältnis zu dem zugrunde liegenden Verkehrsverstoß. Als angemessen angesehen wurden die Befristung der Fahrtenbuchauflage auf 15 Monate bei einer Geschwindigkeitsübertretung, die mit 3 bis 5 Punkten im Verkehrszentralregister einzutragen war, sowie eine 24-monatige Fahrtenbuchauflage bei einem groben Rotlichtverstoß.

Fahrtenbuchauflage – kann ich mich wehren?

In der Regel wird die Behörde den betroffenen Halter vor Erlass einer Fahrtenbuchauflage notwendigerweise anhören. Dabei ist es allerdings nicht zwingend geboten, dass die Behörde auf die Möglichkeit der Anordnung einer Fahrtenbuchauflage konkret hinweist. Erlässt die Behörde nach erfolgter Anhörung eine Fahrtenbuchauflage, kann diese als Verwaltungsakt mit Widerspruch und Klage vor dem Verwaltungsgericht angefochten werden. In den meisten Fällen wird die Behörde gleichzeitig den Sofortvollzug der Fahrtenbuchauflage anordnen, weshalb Rechtsmittel hiergegen keinerlei aufschiebende Wirkung entfalten und die Auflage deshalb sofort gültig ist. Hiergegen hilft nur ein Antrag auf Wiederherstellung der aufschiebenden Wirkung, der jedoch nicht immer von Erfolg beschieden ist.

Fahrtenbuch – Inhalt und Benutzung nach Auflage

Mit der Unanfechtbarkeit des Bescheides, mit dem die Fahrtenbuchauflage angeordnet wurde, wird diese wirksam. Der konkrete Inhalt des Fahrtenbuches ergibt sich aus dem Gesetz, aus § 31a Abs. 2 StVZO. Der Halter oder sein Beauftragter hat dann im Fahrtenbuch für ein bestimmtes Fahrzeug und für jede einzelne Fahrt vor deren Beginn Name, Vorname und Anschrift des Fahrzeugführers, amtliches Kennzeichen des Fahrzeugs, Datum und Uhrzeit des Beginns der Fahrt und nach deren Beendigung unverzüglich Datum und Uhrzeit mit Unterschrift einzutragen.

Das Fahrtenbuch muss allerdings nur dann mitgeführt werden, wenn es entweder auf der Hinfahrt oder der Rückfahrt zu einem Fahrerwechsel kommt. Ansonsten genügt in der Regel, dass das Fahrtenbuch beim Halter verbleibt. Die Fahrtenbuchauflage wird im Übrigen auch nicht in den Fahrzeugschein eingetragen, weil es dafür an einer entsprechenden behördlichen Ermächtigungsgrundlage fehlt. Allerdings ist zu berücksichtigen, dass das Fahrtenbuch nach Ablauf der Zeit, für die es geführt werden muss, noch für einen Zeitraum von einem weiteren halben Jahr aufzubewahren und der zuständigen Behörde auf Verlangen vorzulegen ist. Deswegen ist es geboten, derartige Fahrtenbücher auch nach Ablauf der Befristung einer Auflage sicher aufzubewahren.

Dennoch ist auch beim Umgang mit dem „lästigen" Fahrtenbuch durchaus Vorsicht geboten: Wird die Fahrtenbuchauflage nach § 31a StVZO nicht erfüllt, begeht der Betroffene nämlich wiederum eine neue Ordnungswidrigkeit, die nach dem Bußgeldkatalog ihrerseits empfindlich mit einem Bußgeld geahndet werden kann. Nach § 69a Abs. 5. Nr. 4 StVZO handelt ordnungswidrig im Sinne des § 24 StVG, wer vorsätzlich oder fahrlässig entgegen § 31a Abs. 2 StVZO als Halter oder dessen Beauftragter im Fahrtenbuch nicht vor Beginn der betreffenden Fahrt die erforderlichen Angaben einträgt oder nicht unverzüglich nach Beendigung der betreffenden Fahrt Datum und Uhrzeit der Beendigung mit seiner Unterschrift einträgt, und nach § 69a Abs. 5. Nr. 4a StVZO entgegen § 31a Abs. 3 StVZO ein Fahrtenbuch nicht aushändigt oder nicht aufbewahrt.

Rechtsanwalt Lutz D. Fischer, Lohmar
Kontakt: kanzlei@fischer-lohmar.de
Internet: www.fischer-lohmar.de

Autor

Rechtsanwalt Lutz D. Fischer *aus Lohmar berät und vertritt mittelständische Unternehmen, Unternehmerpersönlichkeiten sowie Privatpersonen im Wirtschafts-, Zivil-, Arbeits- und Verkehrsrecht und ist bundesweit als juristischer Dienstleister tätig. Ein besonderer Kompetenzbereich liegt im Bereich des Dienstwagen- und Fuhrparkrechts. Rechtsanwalt Fischer ist Mitglied der ARGE (Arbeitsgemeinschaft Verkehrsrecht im Deutschen Anwaltverein) und Autor zahlreicher Publikationen zum Dienstwagen- und Verkehrsrecht, unter anderem in der Fachzeitschrift „Flottenmanagement", „Der Kfz-Sachverständige" und „autorechtaktuell.de". Als freiberuflicher Dozent ist er für das Goethe-Institut in Bonn tätig und hält bundesweit Seminare zu „Dienstwagenüberlassung und Arbeitsrecht" sowie zu „Professionelles Schadensmanagement im Fuhrpark" für das Weiterbildungsinstitut CompendiumPlus aus Osnabrück.*

Prozess-Kette

Eigentlich ist Full-Service-Leasing ja schon praktisch: Man zahlt eine feste Rate und kümmert sich um fast nichts, wenn man fleißig alle Module gebucht hat. Dennoch gibt es zahlreiche Gründe, den eigenen Fuhrpark lieber kaufen zu wollen – angefangen bei genügend liquiden Mitteln in der Kasse sowie gesparten Finanzierungs- und Servicegebühren bis hin zur höheren Flexibilität. Aber auch dann muss der Fuhrparkleiter beileibe nicht alles selbst machen.

Von Zulassung und Dokumentenmanagement, Überführung, Reifenservice, Wartung, Versicherung bis hin zur Fahrzeugbewertung bei der Aussteuerung und der Wiedervermarktung: Für alles gibt es spezialisierte Dienstleister, die ihre Services auch dem Kauffuhrpark zur Verfügung stellen. Ob das dann letztlich so komfortabel ist wie ein Full-Service-Leasing und am Ende auch wirklich günstiger, ist eine Frage der Organisation und der Preisverhandlung. Auf jeden Fall ist es zunächst etwas aufwendiger, weil der Fuhrparkleiter ja mit mehreren Dienstleistern verhandeln muss und nicht nur mit einem Komplettanbieter. Dafür spart er sich – bei gleicher Verhandlungsqualität – die Handlingprovision.

Zwei Faktoren sprechen jedenfalls klar für den Kauffuhrpark: Die höhere Flexibilität bei Laufzeiten und Laufleistungen sowie die Tatsache, auch bei einer Wirtschaftsflaute nicht an hohe monatliche Zahlungen und Fuhrparkersatztermine gebunden zu sein – zumindest, solange der Kauf aus eigenen Mitteln geschieht.

In unserem Special beschreiben wir all die nervigen Kleinigkeiten, die professionelle Dienstleister dem Fuhrparkleiter abnehmen können, und wer dies anbietet – wie gewohnt übersichtlich mit vergleichenden Tabellen. Da es auch in diesem Segment inzwischen sehr viele Anbieter gibt, können wir jedoch nur eine Auswahl darstellen.

Betriebswirtschaftliche Argumente schlagen oft die rein steuerlichen

Fuhrparkkostenoptimierung

Kaufen, leasen ... oder was?

Lang ist es her, dass bei der Frage, ob Firmenfahrzeuge erworben oder geleast werden sollen, in erster Linie rein steuerliche Aspekte die Entscheidungsgrundlage zur Beantwortung dieser Frage bildeten. Gerade zur Reduzierung der Gewerbesteuer war Leasing klar im Vorteil, da die Leasingraten vollständig als Betriebsausgabe abziehbar waren und somit die Hinzurechnung sogenannter Dauerschuldzinsen im Falle der Fremdfinanzierung des Fuhrparks bei der Gewerbesteuer und die damit verbundene Mehrbelastung auf legalem Wege umgangen werden konnten. Mit der Unternehmenssteuerreform 2008 wurde dies seitens des Steuergesetzgebers abgeschafft, sodass nunmehr auch die in Leasingraten enthaltenen Finanzierungsanteile typisiert zu ermitteln sind und die Bemessungsgrundlage für die Gewerbesteuer erhöhen. Andererseits sprachen relativ kurze Abschreibungsdauern von Pkw (vier Jahre) eher für die Kaufvariante, da hierdurch die steuerpflichtigen Gewinne zunächst einmal kräftig gedrückt werden konnten, hingegen bei Leasingraten nur die Abschreibungen auf den erwarteten Restwert im Zeitpunkt der Fahrzeugrückgabe über die Leasingdauer steuerwirksam wurden. Der über die Abschreibungen generierte (höhere) Cashflow konnte somit wiederum für Investitionen eingesetzt werden. Aber auch hier mussten die Unternehmen in den letzten Jahren Federn lassen, da die Abschreibungsdauern durch die amtlichen Abschreibungstabellen für Pkw auf nunmehr sechs Jahre angehoben wurden.

Aus der betrieblichen Praxis lässt sich jedoch ein Trend ablesen, der von der Art des Fuhrparks einerseits und von dessen Umfang andererseits abhängt: Steuerliche Aspekte treten je nach Art und Umfang des Fuhrparks hinter betriebswirtschaftlichen Aspekten zurück.

Kauffuhrpark versus Leasingfuhrpark

Die wichtigsten **Vorteile** eines Kauffuhrparks lassen sich qualitativ wie folgt definieren:

- Regelmäßig uneingeschränktes Eigentum
- Laufzeitunabhängige Nutzungsmöglichkeit
- Freie Verwertbarkeit
- Flexible Abschreibungsmöglichkeit nach Grad des Fahrzeugeinsatzes

Als wesentliche **Nachteile** lassen sich nennen:

- Eingeschränkte Flexibilität bei Bedarfs- und Kapazitätsschwankungen
- Hoher Finanzbedarf beziehungsweise Liquiditätsbindung
- Negative Auswirkung auf finanzwirtschaftliche, ratingrelevante Kennzahlen, wie Eigenkapitalquote, Verschuldungsgrad bei hohem Fremdfinanzierungsanteil
- Vermarktungsrisiken infolge stark sinkender Marktwerte
- Gewährleistungsrisiken bei Eigenvermarktung

Zwar erhöht das echte Fahrzeugleasing als Kreditsubstitut wegen regelmäßig mehrjähriger Vertragslaufzeiten nicht die Fähigkeit eines Unternehmens, auf Bedarfs- und Beschäftigungsschwankungen zu reagieren, dennoch lassen sich folgende **Vorteile** für das Leasing hervorheben:

- Niedriger Eigen- und Fremdkapitalbedarf eröffnet Spielräume für andere Finanzierungen
- Verbesserte finanzwirtschaftliche, ratingrelevante Kennzahlen
- Keine Restwertrisiken
- Keine Vermarktungs- und Gewährleistungsrisiken
- Niedrigere Leasingraten durch (verdeckte) Herstellersubventionen („Business-Pakete“, Restwertstützprogramme) und somit Preisvorteil gegenüber echtem Kauf
- Nutzung von Zusatzdienstleistungen der Leasinggesellschaften zur Optimierung von Fuhrparkkosten (Full-Service-Leasing, Fuhrparkmanagement, Tankkartenservice mit Abrechnung etc.)

Auf der Hand liegt, dass als **Nachteile** gegenüber einem Kauffuhrpark zu nennen sind:

- Kein Eigentum
- Laufzeitabhängige Nutzungsmöglichkeit
- Erhöhter Pflege- und Instandsetzungsbedarf
- Regelmäßig keine Teilhabe an stillen Reserven bei positiver Restwertentwicklung

Art des Fuhrparks

Kernfuhrpark

Bildet der Fuhrpark den Geschäftskern eines Un-

(Fortzsetzung auf S. 68)

ROT IST TRUMPF! JETZT AN ÜBER 3.000 STATIONEN.

TESTEN SIE 3 MONATE OHNE CARDGEBÜHR!*

NOVOFLEET – WEIL GÜNSTIG TANKEN EINFACH CLEVER IST.

Im markenübergreifenden Niedrigpreis-Tankstellennetz von NOVOFLEET akzeptieren schon mehr als 3.000 Stationen die NOVOFLEET Card. Profitieren auch Sie von der cleveren Flottenkarte und ihren vielfältigen Zusatzservices. Weitere Informationen unter **www.novofleet.com** oder der kostenfreien Serviceline **00800 700 30 200**

Die clevere Flottenkarte.

*Das Angebot richtet sich ausschließlich an gewerbliche Kunden. Die Cardgebührbefreiung gilt für die ersten 3 Monate ab Genehmigungsdatum (danach 2,– € pro Card/Monat).

ternehmens, wie beispielsweise bei einer Spedition, einem Taxiunternehmen oder einem Fahrzeugvermieter, so kommt diesem hinsichtlich der Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens unmittelbare Bedeutung zu. Der Fuhrpark ist wesentlicher Kostentreiber und beeinflusst die Preisstellung am Markt und den wirtschaftlichen Erfolg.

Neben den fixen Kosten, wie den Abschreibungs- und Leasingraten, den variablen Kosten, wie Kraftstoffe, Wartungs- und Verschleißkosten, verursacht der Fuhrpark mithin auch Fuhrparkmanagementkosten. Letztere beinhalten Personalkosten für Disposition, Planung, Beschaffung und Verwertung der Fahrzeuge.

Gerade durch das in den letzten Jahren erweiterte Dienstleistungsangebot rund um das Leasing vieler Fahrzeughersteller eröffnet sich für solche Fuhrparkbetreiber eine nicht zu unterschätzende Möglichkeit, Kostensenkungspotenziale zu heben. Neben schon fast klassischen Reparatur- und Wartungsverträgen bietet es sich gerade beim Full-Service-Leasing an, administrative Aufwendungen oftmals ohne höhere Kosten auszulagern. Ein Kostenvorteil, der sich nicht unmittelbar in einem Vergleich von Leasingrate gegenüber Abschreibung und Finanzierung ablesen lässt.

Zudem bieten diese Full-Service-Leasingverträge die Basis für stabile Kostenplanung, sodass der Unternehmer vor Überraschungen in den laufleistungsabhängigen Betriebskosten wie Wartung und Reparatur oder auch Versicherungsbeiträge und Steuern relativ gut geschützt ist.

Aufgrund des enormen technischen Fortschritts bei der Fahrzeugentwicklung, nicht zuletzt getrieben durch die Umweltgesetzgebung, ist am Markt beobachtbar, dass sich die Restwerte von Fahrzeugen überproportional nach unten bewegen können. Gerade bei großen Fuhrparks kann daher im Falle des Kaufs die Rechnung im Nachhinein nicht aufgehen, wenn es zu einem Restwertverfall kommt.

Nicht zuletzt wird auch die Bilanz des Unternehmens im Falle des Leasings stark entlastet, was einen positiven Effekt auf die Bonitätskriterien hat.

Die gewerbesteuerlichen Nachteile aus der Hinzurechnung von Finanzierungsanteilen aus Leasingraten, zu denen auch nach Auffassung der Finanzverwaltung und Rechtsprechung die vom Leasingnehmer getragenen Aufwendungen für Instandhaltung und Reparatur zählen, werden die zuvor skizzierten Vorteile des Leasings gegenüber dem Kauf nicht aufwiegen.

Nebenfunktionsfuhrpark

Besteht das Kerngeschäft des Unternehmens nicht in dem Betrieb eines Fuhrparks, handelt es sich um einen Nebenfunktionsfuhrpark, wenn dieser für die Durchführung der eigentlichen Erbringung von Lieferungen und Leistungen erforderlich ist. Man denke hier beispielsweise an die Flotten der Kommunen, den Werksverkehr oder soziale Dienstleister.

Da der Fokus dieser Unternehmen oder Einrichtungen mithin auf das eigentliche Produkt- beziehungsweise Dienstleistungsportfolio ausgerichtet ist, werden die Kosten des Fuhrparks und dessen Verwaltung oftmals als gegeben hingenommen. Gerade bei öffentlichen Einrichtungen, welche mitunter über eine nicht unerhebliche Zahl an Fahrzeugen verfügen, ist zu beobachten, dass es sich hier um Kauffuhrparks handelt und bei Beschaffungen nur der reine Fahrzeugpreis im Vordergrund steht.

Grundsätzlich gilt aber auch hier das zu dem Kernfuhrpark Gesagte. Kostenoptimierung und Finanzierungsfragen sind auch für Unternehmer mit einem Nebenfunktionsfuhrpark ebenso einschlägig, sodass sich die Vorteile des Leasings von Fahrzeugen mit der Anzahl der benötigten Fahrzeuge und der Intensität der Nutzung, gemessen an der Laufleistung, geradezu aufdrängen.

Dienstwagenfuhrpark

Als dritte Kategorie, aber nicht minder relevant, sind die klassischen Dienstfahrzeuge für Außendienst- und Vertriebsmitarbeiter zu nennen oder solche für Angestellte mit leitender Funktion oder Geschäftsführung. Oftmals werden diese seitens der Unternehmen auch im Rahmen eines Gesamtpakets neben der monetären Vergütung zur Verfügung gestellt. Letzteres gewinnt seit Jahren auch im Wettbewerb um qualifizierte Mitarbeiter zunehmend an Bedeutung.

Diese Entwicklung und auch das Erfordernis steigender Mobilität und Flexibilität haben in vielen Betrieben, auch kleineren mittelständischen, die Anzahl der Dienstfahrzeuge wachsen lassen. Damit einhergehend gewachsen sind sowohl der Finanzbedarf als auch die mit der Administration der wachsenden Fuhrparks verbundenen Kosten.

Nicht selten trifft man in der Praxis den Fall an, dass die „Kaufentscheidung" vom Inhaber – ohne Rücksicht auf Opportunitätskosten und Kostensenkungspotenziale, welche mittlerweile durch das erweiterte Dienstleistungsangebot der Fahrzeugfinanzierer angeboten werden – getroffen wird. Mithin ist hier die größte Gruppe derer anzutreffen, die sich gegen Leasing und für einen echten Kauf der Fahrzeuge entscheiden.

Wie eingangs erwähnt, dürfen steuerliche Überlegungen bei der Entscheidung zwischen Kauf oder Leasing respektive der anderen, die tatsächlichen Kosten beeinflussenden Faktoren, wie Marktwertentwicklungen, technischer Fortschritt, Kostenstabilität im Falle des Full-Service-Leasings oder aber auch die Kosten der Fuhrparkverwaltung sowie Bilanzstrukturmanagement, keine „hard facts" mehr darstellen.

Fahrzeugmiete und Carsharing als Alternative zum eigenen Fuhrpark

Sowohl der Kauf als auch das Leasing mit mehrjährigen Vertragslaufzeiten führen zum Aufbau von zunächst fixen Fahrzeugkapazitäten und Fixkostenpotenzialen.

Kurzzeitmiete ist sicher die flexibelste Form und geeignet, kurzfristige Bedarfsspitzen abzudecken. Langzeitmiete mit Laufzeiten deutlich unterhalb der Dauer von Leasingverträgen ist ein Instrument, nicht nur kurzfristige Bedarfs- und Kapazitätsschwankungen auszugleichen. Es liegt auf der Hand, dass in Fällen absehbarer Bedarfsspitzen solche Instrumente betriebswirtschaftlich sinnvoll sind, da sie die ansonsten fixen Kosten variabilisieren.

Corporate Carsharing steckt sicher noch in den Kinderschuhen, wird wohl aber gerade im Hinblick auf die Reduzierung von Poolfahrzeugen eine interessante Alternative darstellen, da im Vergleich zur Kurz- oder Langzeitmiete nur die tatsächliche Nutzung zu einer Kostenbelastung für das Unternehmen führt und zudem die Anbieter auch kostenstellenbezogen Rechnung legen.

Fazit

Wenngleich bei Überlassung eines Dienstwagens durch den Arbeitgeber die steuerlichen Fragen zur Minimierung der damit verbundenen Steuerbelastung für den Arbeitnehmer und auch den Arbeitgeber oftmals Mittelpunkt der Entscheidungsfindung sind, gilt dies mithin für die Frage Kauf oder Leasing nicht (mehr).

Das Steuerrecht hat durch die Gleichstellung von Leasing und Finanzierung bei der Gewerbesteuer die Vorteile des Leasings beseitigt und durch die Verlängerung der Abschreibungsdauern bei Fahrzeugen den Unternehmen Steuersenkungspotenziale genommen.

Andere Faktoren wie Finanzierungsbedarf, interne Fuhrparkmanagementkosten, Kostenstabilität und Vermarktungs- und Restwertrisiken sind entscheidungskritisch.

Durch das in jüngsten Jahren angebotene Dienstleistungsportfolio rund ums Leasing sowie die Gefahr des Restwertverfalls scheint Leasing die bessere Alternative zu sein.

Aber auch neue Formen wie Fahrzeugmiete oder Corporate Carsharing eröffnen Unternehmen Einsparpotenziale, die nicht ungeprüft bleiben sollten.

Autor

Wolfgang Küster *ist geschäftsführender Gesellschafter bei der DORNBACH GmbH in Koblenz. Neben der Wirtschaftsprüfung stellt die steuerrechtliche und betriebswirtschaftliche Beratung der mittelständischen Klientel einen Schwerpunkt seiner Tätigkeit dar. Unternehmen der Automobilbranche sowie Produktions- und Großhandelsunternehmen gehören zu den von Wolfgang Küster betreuten Mandanten. Dornbach ist derzeit mit 17 Standorten in Deutschland vertreten (www.dornbach.de).*

Fahrzeugwechsel

Die To-do-Liste bei der Fahrzeugein- und -aussteuerung im Kauffuhrpark ist lang. Zwischen der Fahrzeugkonfiguration des neuen Dienstwagens bei der Einsteuerung und dem Restwertgutachten bei der Wiedervermarktung liegen im Lebenszyklus eines Flottenfahrzeugs jede Menge Zwischenschritte und Verwaltungsaufgaben. Gerade Fuhrparkmanagement-Dienstleister können hier dem Flottenverantwortlichen helfen, die Herausforderungen im Flottenalltag zu meistern.

Einsteuerung

Die Einsteuerung beginnt meist mit der Lieblingsaufgabe vieler Außendienstleister: der Neufahrzeugkonfiguration. Unter Umständen ist dies nicht einmal das einfachste Thema bei der Beschaffung neuer Firmenwagen. Längere Gespräche mit den Mitarbeitern über Änderungen in der Car Policy oder bei Fragen zu verschiedenen Konfigurationsoptionen können sehr zeitraubend sein. Daher bieten die Fuhrparkmanagement-Unternehmen an, während der Fahrzeugkonfiguration und auch darüber hinaus die Kommunikation mit den Mitarbeitern zu übernehmen. Bei offenen Fragen kann der Fuhrparkleiter einfach an den Management-Dienstleister verweisen. Dies entspannt oftmals das Betriebsklima und entlastet den Flottenverantwortlichen. Auch in anderen Bereichen stehen Flottendienstleister den Unternehmen beratend zur Seite, zum Beispiel wenn es um die Abstimmung von Laufzeiten der Fahrzeuge geht. Unter dem Motto „one face to the customer"

(Fortsetzung auf S.70)

Einfach stark im Verkauf

Ihr Auktions-Partner fürs Remarketing

Kraftvolle Verkaufsimpulse setzen Sie mit Autobid.de

Sie wollen Ihre Gebrauchten erfolgreich, schnell und sicher vermarkten? Dann kommen Sie dahin, wo Fakten überzeugen: 25.000 registrierte Käufer, 92.000 verkaufte Fahrzeuge in 2013, Verkauf in 40 Länder, Begutachtungen in ganz Europa, 8 eigene Auktionszentren und 25 Jahre Erfahrung.

Stark ist auch unser Full-Service-Paket: Beratung, Fahrzeugaufnahme, Komplett-Inkasso, Transport und vieles mehr – denn Partner kümmern sich!

Wann sprechen wir über Ihre Fahrzeuge? 0611 44796-0 oder www.autobid.de

Auktion & Markt 25 Seit 1988 Jahre

autobid.de auto-auktionen

Autobid.de ist eine Marke der Auktion & Markt AG

Checkliste Fahrzeugeinsteuerung

- Neufahrzeugkonfiguration
- Abstimmung Laufzeiten Alt- und Neufahrzeug
- Eventuell Interimsfahrzeug organisieren
- Koordinierung der Auslieferung:
  - über Autohaus
  - über Leasinggesellschaft
  - über Zustelldienst – Werksabholung
- Vorbereitung des Fahrzeugs mit Einbauten, Beklebung, Reifen
- Terminierung der Auslieferung
- Kennzeichenreservierung
- Zulassung
- Auslieferung an welche Adresse
- Übergabe des Fahrzeugs und Einweisung des Fahrers
- Übergabeprotokoll
- Dokumentenverteilung
- Dokumentenverwaltung

bietet Panopa Fleet Management beispielsweise eine umfassende Fahrerbetreuung an, die von der Neukonfiguration bis hin zu Details aus dem Schadenmanagement alle Belange abdeckt.Nachdem der neue Firmenwagen konfiguriert ist, muss die Auslieferung koordiniert werden. Dabei stellt sich zunächst die Frage: Wann soll oder kann der Wagen ausgeliefert werden? Kommt es beispielsweise zu Verzögerungen im Prozessablauf, muss unter Umständen für ein Interimsfahrzeug gesorgt werden. Außerdem muss die Zulassung beantragt und das Kennzeichen reserviert werden. In manchen Fällen soll der Dienstwagen auch direkt zum Mitarbeiter geliefert werden, oder der Wagen muss entsprechend vorbereitet werden (Einbauten, Beklebung, Reifen) – hier ist dann eine gute Terminabsprache gefragt. An diesem Punkt der Einsteuerung lassen sich große Überschneidungen zwischen den klassischen Fuhrparkmanagement-Dienstleistern und den Logistikspezialisten erkennen. Viele der genannten Leistungen wie Zulassungen können auch von Logistikern abgedeckt werden, manche bieten gar ein komplettes Fuhrparkmanagement an. So schildert Eric Wirtz, Director Sales und Operation beim PS-Team: „Sämtliche Randprozesse wie etwa die Koordination von Fahrzeugtransporten inklusive Auftragsvergabe, Terminierung und Zulassung sowie die Zuführung in den definierten Remarketingkanal wickeln wir ab. Das wirkt sich für unsere Kunden ressourcenschonend, bezogen auf Mensch und Kosten, aus.“ Auch Daniel Haufe, Geschäftsführer von der SNC Logistic-GmbH, weiß Ähnliches zu berichten: „Unser Full-Service-Fuhrparkmanagement erstreckt sich von der Fahrzeugbeschaffung über die Versicherung bis hin zum Schadenmanagement und zu den Rückläufen. Zudem können wir für unsere Kunden günstigere Konditionen in vielen Bereichen aushandeln.“

An diesen Beispielen wird auch ein zentraler Vorteil der externen Flottenverwaltung deutlich: Dienstleister können, sofern sie den Service nicht

Übersicht ausgewählter Fuhrparkmanagement-Dienstleister

	ARI Fleet Germany GmbH *www.arifleet.com*	***Car fleet management GmbH*** *www.car-fleet.de (im Aufbau)*	***CARAT Fuhrparkmakler*** *www. fuhrparkmakler.de*	***carmobility GmbH*** *www. car-mobility.com*	***CPM*** *www. carprofessional.de*	***CORALIX Fleet Solutions GmbH*** *www.coralix.de*	***e-flotte TCS-Technology Content Services GmbH*** *www.e-flotte.de*	***expert automotive GmbH*** *www.expert-automotive.com*	***FAC Concept*** *www. fac-concept.de*
Vertragsbestand	100.000 in Europa	k.A.	1.500 Verträge	k.A.	53.100 Fahrzeuge	10.500	250 Flotten	57.000	k.A.
Mindest-flottengröße	100 Fahrzeuge	50 Fahrzeuge	5 Fahrzeuge	50 Fahrzeuge	50 Fahrzeuge	keine	keine	100 Fahrzeuge	10 Fahrzeuge
Internationaler Service	ja	ja, Fahrzeugtransport	nein	nein	ja, in 37 Ländern weltweit	ja, alle Managementmodule	ja, alle Managementmodule	nein	nein
Fahrzeug-beschaffung	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
Rechnungsprüfung	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
Tankkarten-management	ja	nein	ja	ja	ja	ja	ja	ja	nein
Schadenabwicklung	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
Reporting	ja	ja	ja	ja, Online-Reporting	ja, online abrufbar	ja, online abrufbar	ja	ja	ja
Schnittstellen	Buchhaltung, Mineralölgesellschaften, Leasinggeber, Betriebstankstellen	Buchhaltung	u.a. Buchhaltung, Personalabteilung	Buchhaltung, Lohnbuchhaltung	Buchhaltung	individuelle Anbindung an jedes interne und externe System	individuelle Anbindung an jedes internes- und externes System	u.a. Buchhaltungen, ERP-Systeme, Dokumentenmanagementsysteme	k.A.
Ausschreibung	Reifen, Leasing	u.a. Reifen, Reparaturen, Autoglas	u.a. Reifen, Schaden, Versicherung, Leasing, Führerschein, Vermarktung	Neufahrzeuge (Kauffuhrparks), Multi-Bidding-Konfigurator (Leasingfuhrparks), Fahrzeugversicherungen	u.a. Reifen, Leasing	u.a. Reifen, Leasing	ja	ja, je nach Kundenwunsch	Reparaturen, Fahrzeugbeschaffung, Versicherung, Reifen
Sonstige Leistungen	u.a. Wartung, Reifenservices, Tankkartenservices, Schadenmanagement, Versicherungsservices, Kfz-Steuerabwicklung, Führerscheinkontrolle, elektr. Fahrzeugakte	u.a. Führerscheinkontrolle, Fahrzeugakte, UVV	u.a. Führerscheinkontrolle, Sale u. Leaseback, elektr. Fahrzeugakte, Fahrerdirektkommunikation, UVV, Sicherheitstraining	u.a. Führerscheinkontrolle, UVV, Rundfunkgebühren, Online-Fahrerportal	u.a. Fahrerbetreuung, elektr. Rechnungsarchiv, Lang- und Kurzzeitmiete, Versicherungsservice, präventives Risk Management, elektr. Führerscheinkontrolle	u.a. Online-Führerscheinkontrolle, UVV-Prüfung, Fuhrpark Quick Check, Return Check, Schadenmanagement, geschlossene Service- und Reifenraten, Erstellung CO_2-Policys	Führerscheinkontrolle, UVV, UVV-Mitarbeiterbefähigungsnachweis, Beratung im Risk Management	digitale Fahrzeugakte, Führerscheinkontrolle, Betreuung von gemischten Fuhrparks, Fahrzeugverwertung, TCO-Analysen, regelmäßige Reviewmeetings	Werterhalt durch vielfältige Smart-Repair-Angebote
Kontakt für den Fuhrparkleiter	Tel.: 0711/66760 E-Mail: info@arifleet.de	Tel.: 02441/77 94 32 E-Mail: info@car-fleet.de	André Düfer Tel.: 8363/2104060 E-Mail: info@fuhrparkmakler.de	Volker Varol (Region Nord) Tel.: 0172/2430413 E-Mail: volker.varol@car-mobility.com Oliver Schmelzer (Region Süd) Tel.:0172/4961333 E-Mail: oliver.schmelzer@car-mobility.com	Tel.: 040/53105-0 E-Mail: info@carprofessional.de	Thomas Mitsch Tel.: 0160/3333222 E-Mail: tm@coralix.de	Niels Krüger Tel.: 0911/23053222 E-Mail: n.krueger@e-flotte.de	Benno Aul Tel.: 06051/97117-700 E-Mail: b.aul@expert-automotive.com	Dirk Winter Tel.: 03722/6003450 E-Mail: info@fac-concept.de

selbst erbringen, aufgrund ihres großen Vertragsbestandes gute Kooperationen mit spezialisierten Unternehmen eingehen. Im Falle der Einsteuerung wären dies zum Beispiel Logistiker oder Lackierereien und Firmen für Fahrzeugbeklebungen. Darüber hinaus werden manche Dienstleistungen auch ganz unabhängig ausgeschrieben und an Dritte vergeben. Solche Ausschreibungen finden häufig in den Bereichen Reparatur, Tankkarten oder auch Reifen statt. Abgeschlossen wird der Einsteuerungsprozess mit der eigentlichen Übergabe des Fahrzeugs. Zu beachten gilt dabei, dass der Fahrer eine korrekte Einweisung am Fahrzeug erhält und dass das Übergabeprotokoll vollständig ausgefüllt wird.

Aussteuerung

Die Vorgänge am Ende der Laufzeit eines Dienstwagens ähneln denen der Einsteuerung. Auch hier sollten Termine mit einem Transportunternehmen vereinbart werden und die Behördengänge zur Abmeldung des Fahrzeugs müssen auch unternommen werden. Wer ein professionelles Fuhrparkmanagementsystem besitzt kann diese Arbeitsschritte digital per Mausklick erledigen. Bevor jedoch der Autotransporter auf dem Firmenhof anrückt gilt es noch einige andere Dinge zu klären, zum Beispiel ob Zubehör wie Winterräder vorhanden ist oder Sondereinbauten vorgenommen wurden. Eventuell können Smart-Repair-Maßnahmen zur Aufbereitung im Vorfeld der Begutachtung in Erwägung gezogen werden. Wie schon bei der Einsteuerung stehen auch hierbei Fuhrparkmanagement-Dienstleister mit Rat und Tat zur Seite. So schildert der Geschäftsführer von FAC Concept, Dirk Winter: „Ausgehend vom klassischen Fuhrparkmanagement komplettieren wir unser Angebot um ergänzende Services wie Smart Repair, sanfte Dellen-Entfernung und Kfz-Sachverständigen-Dienstleistungen wie unabhängige Gutachten oder die Fahrzeug-Bewertung. Daher können wir durch ein breit gefächertes Netzwerk an Partnerunternehmen vorteilhafte Synergieeffekte vor allem für unsere Kunden erzielen."

Fazit

Gerade bei der Ein- und Aussteuerung können Flottendienstleister den Prozess enorm vereinfachen. Durch Kooperationen kann zumeist alles aus einer Hand angeboten werden und oft auch zu günstigeren Konditionen. Dies gilt auch für alle anderen Bereiche des Fuhrparkmanagements, sodass Outsourcing bei den immer komplexer werdenden Abläufen im Flottenalltag und dem steigenden Kostendruck durchaus eine Alternative darstellt. Full-Service gibt es eben nicht nur im Leasingbereich.

Checkliste Fahrzeugaussteuerung

- Terminierung Abholung
  - über Autohaus
  - über Leasinggesellschaft
  - über Transportdienst
- Dokumentensammlung
- Zubehör wie Winterräder
- Eventuell Smart Repair/Aufbereitung im Vorfeld
- Begutachtung
- Rücknahmeprotokoll
- Abmeldung
- Remarketing

fleet academy UG *www.fleetacademy.de*	***fleet.art Fuhrpark-management*** *www.fleetart.de*	***FleetCompany GmbH*** *www.fleetcompany.com www.fleetlogistics.com*	***fleet in motion GmbH*** *www.fleet-in-motion.de*	***Fleetcar + Service Community GmbH & Co.KG*** *www.fsc-fleetmanagement.de*	***Fuhrpark Consulting*** *www.fuhrparkconsulting.de*	***Groom Fuhrparkmanagement GmbH*** *www.groom-fm.de*	***HLA Fleet Services GmbH*** *www.hla-fleetservices.de*	***PANOPA Fleet Management*** *www.panopa-fleet-management.de*	***Sixt Mobility Consulting GmbH*** *www.mobility-consulting.com*
k.A.	k.A.	44.500 Fahrzeuge in Deutschland	k.A.	ca. 90.000	800	k.A.	5.000 Verträge	> 3.000	36.000 Fahrzeuge
5 Fahrzeuge	keine	50 Fahrzeuge	5 Fahrzeuge	10 Fahrzeuge	20 Fahrzeuge	10 Fahrzeuge	40 Fahrzeuge	10 Fahrzeuge	80 Fahrzeuge
ja, alle Managementmodule	nein	ja, alle Managementmodule in 28 Ländern weltweit	ja, alle Managementmodule	nein	nein	ja, nach Absprache	ja	ja	ja
ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
ja	ja	ja	ja, online abrufbar	ja	ja	ja, online abrufbar	ja	ja	ja
zu allen gängigen Systemen; HR, Fibu, Tankmanagement	u.a. Buchhaltung, Rechnungen, Lieferanten	u.a. Abrechnungsschnittstelle in das Buchhaltungssystem des Kunden, HR	möglich	Buchhaltung	nach Kundenwunsch	Buchhaltung	alle gängigen Schnittstellenformate zu Kunden und Lieferanten	Buchhaltung (SAP, DATEV etc.)	u.a. Rechnungsschnittstellen (EDI, Webservice, CSV), Bestellschnittstellen (OCI)
Fahrzeugbeschaffung, Reifen-, Tank-, Versicherungs-, Fuhrparkmanagement	u.a. Reifen, Versicherung, Leasing, Logistik	u.a. Leasing, Händler, Hersteller, Reifen, Mineralölgesellschaften	Automobilhersteller, Reifenlieferanten, Reparaturen	nein	Ausschreibungsbetreuung und Beratung	Erstellung von Beschaffungskonzepten mit Ausschreibung, gesamtwirtschaftliche Betrachtung	u.a. Kaufkonditionen, Leasingangebote, Tankarten, Versicherung, Werkstatt	u.a. Leasing, Werkstatt, Reifen, Treibstoff, Versicherung, Fahrzeugeinkauf	u.a. Hersteller, Händler, Versicherung, Reifenpartner, Werkstätten
u.a. Drivers Check, Schulungen, UVV-Prüfungen, Terminüberwachung, Prozessoptimierung, Bußgeldhandling, Poolfahrzeugverwaltung, Berechnung GWV, Fahrzeugakten	u.a. Vertragsanpassung, Mietfahrzeuge, Reifenmanagement, Rücknahmemanagement, Logistik, Führerscheinkontrolle, Fahrzeugakte, Terminüberwachung	u.a. FleetOnline-Configurator®, GreenFleet®, Führerscheinkontrolle, elektr. Fahrzeugakte, elektr. Belegarchivierung, Terminüberprüfung, Logistikkoordination, nachträgl. Einbauten	Führerscheinkontrolle, UVV-Unterweisung, elektr. Fahrzeugakte	elektr. Führerscheinkontrolle, elektr. Fahrzeugakte, UVV, Langzeitmiete	elektr. Führerscheinprüfung, UVV-Überwachung, Fahrerkommunikation	u.a. Führerscheinkontrolle online, Fahrzeugakte, UVV, Erstellung von Dienstwagenrichtlinien, Kfz-Steuerbuchung nach neuer Verfahrensweise	Multi-Supplier-Konfigurator, Nutzerbetreuung, Bestellabwicklung, Vertragskontrolle/ -anpassungen, Poolfahrzeugmanagement, revisionssichere Fahrzeugvermarktung, Führerscheinkontrolle	u.a. Wartung und Reparatur, Schadenmanagement, Tankkarten, Kfz-Steuerabwicklung, Fahrzeuglogistik, Fahrerbetreuung, Führerscheinkontrolle, Remarketing, Reporting, elektr. Fahrzeugakte, Car Configurator	u.a. Fuhrparkberatung, Online-Reporting, Fleet Scenario Analyser, Online Car Configurator, Werkstattsteuerung, Zahlungsmanagement, Ordnungswidrigkeiten, Führerscheinkontrolle, digitale Fahrzeugakte, UVV
Andreas oder Svenja Nickel Tel.: 02137/9272757 E-Mail: info@fleetacademy.de	Michael Schmidt Tel.: 089/15984-132 E-Mail: info@fleetart.de	Sebastian Siemssen Tel.: 089/638982-427 Fax.: 089/638982-9427 E-Mail: sebastian.siemssen@fleetcompany.com	Ralph Schmidt-Mixner Tel.: 0711/722569-0 E-Mail: info@fleet-in-motion.de	Manfred Sensburg Tel.: 089/75902-264 E-Mail: manfred.sensburg@fsc-fleetmanagement.de	Thomas Fürth Tel.: 02161/83909-0 E-Mail: t.fuerth@fuhrparkconsulting.de	Philipp Christian Kühne, Tel.: 040/605626270 E-Mail: info@groom-fm.de	Ina Hansen Tel.: 0172/908 2912 E-Mail: ina.hansen@hla.de	Michael Hohn Tel.: 0203/8005238 E-Mail: hohn@panopa.com	Anke Tauchert Tel.: 089/74444-5086 E-Mail: anke.tauchert@sixt.com

Wertschätzung

Sachverständiger prüft den Unterboden und das Fahrwerk eines Fahrzeugs

Egal, ob nach vier Jahren oder einer Laufleistung von 200.000 Kilometern, irgendwann hat auch im Kauffuhrpark die Stunde der Aussteuerung geschlagen. Dann heißt es für den Fuhrparkleiter: In welchem Zustand ist das Fahrzeug und wie viel ist der alte Wagen noch wert? Die Restwertbegutachtung ist, neben dem Schadengutachten von Unfall- oder Parkschäden, ein zentrales Aufgabenfeld von Sachverständigen-Organisationen. Hierbei gilt, je genauer das Gutachten ist, desto besser sind die Wiedervermarktungschancen.

Häufig sind die Laufleistungen eines Fahrzeugs im Kauffuhrpark deutlich höher als in einer Leasingflotte. Doch deswegen sind die alten Dienstwagen noch längst nicht wertlos, vielfach lassen sich dafür noch gute Wiederverkaufspreise erzielen. Wie viel man noch für ein altes Fahrzeug verlangen kann, klärt das Restwertgutachten eines Sachverständigen. Dies ist überdies nicht nur für eine Preisermittlung wertvoll, sondern schützt auch rechtlich gegen Regressansprüche des zukünftigen Käufers. Denn das Gutachten dokumentiert den genauen Zustand des Fahrzeugs beim Verlassen des Firmenhofs. Schon im Vorfeld der Begutachtung sollte der Fuhrparkmanager abhängig vom Fahrzeug prüfen, ob sich Smart-Repair-Maßnahmen lohnen oder eine Rückrüstung nötig ist, um so den bestmöglichen Restwert zu erzielen.

Rückrüstung

Bevor jedoch vorschnell zum Schraubenschlüssel gegriffen wird, um den Spezialeinbau wieder auszumontieren, sollte geprüft werden, inwieweit eine Rückrüstung überhaupt nötig ist. In manchen Fällen kann ein qualitativ hochwertiger Umbau sogar wertsteigernd sein. Dies gilt beispielsweise bei einer Umrüstung auf einen Gasantrieb oder bei einem hochwertigen Sondereinbau im Transporter. „Im Bereich der Ein- und Umbauten ist jedoch grundsätzlich darauf zu achten, dass das Fahrzeug dadurch keine ersichtlichen Nachteile erfährt, indem später zum Beispiel die Lackierung beschädigt ist“, weiß Arndt Hüsges, Geschäftsführer der Hüsges Gruppe.

Eine Folierung hingegen muss in der Regel wieder vom Fahrzeug entfernt werden, insbesondere, wenn darauf das Firmenlogo zu erkennen ist. Ein beklebtes Auto schürt immer den Verdacht auf verdeckte Lackschäden, außerdem wird sich nur schwer ein Nachkäufer finden, der Werbung für eine andere Firma machen möchte. Eine professionelle Beklebung ist allerdings nicht unbedingt gleich wertmindernd, denn meist schützt diese vor eventuellen Lackschäden. Der Zustand des Fahrzeuglacks ist nach einer professionellen Entfernung der Folie meist sehr viel besser als bei Fahrzeugen ohne Beklebung. Eher kritisch betrachten die Sachverständigen Umlackierungen. Zum einen, weil sich eine solche Lackierung in den Farben des Unternehmens nur mit großem Aufwand wieder entfernen lässt. Zum anderen stellt sich die Frage nach dem Grund für die Umlackierung. In den allermeisten Fällen steigert der Originallack den Restwert. So weiß Klaus Mönikes, Geschäftsführer der Mönikes GmbH: „Im Gegenteil zur Folierung eines Fahrzeugs lässt sich eine Nachlackierung oder Designlackierung nicht ohne Weiteres rückgängig machen. Die Vermarktung solcher Fahrzeuge ist in der Regel schwieriger. Das Käuferverhalten hat sich seit dem Internet-Zeitalter stark verändert und Fahrzeuge ohne Nachlackierungen werden grundsätzlich bevorzugt.“

Meist beeinflussen Umbauten wie Folierungen oder Einbauregalsysteme den Restwert nur im geringen Ausmaß, vor allem, wenn das Fahrzeug schon älter ist. Daher sollte immer genau geprüft werden, ob die Investitionen in den Rückbau nicht die monetäre Restwertsteigerung verschlingen.

Wertsteigerung durch Smart Repair?

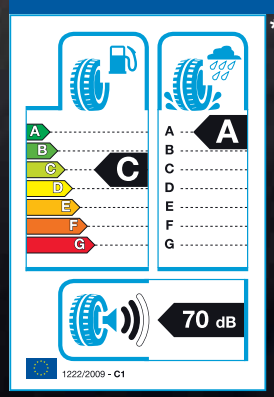
Schon während der Laufzeit und erst recht bei der Aussteuerung im Leasingfuhrpark spielt Smart Repair eine immer wichtigere Rolle. Aufgrund des technologischen Fortschritts und des dadurch erzielten geringeren zeitlichen und finanziellen Aufwands kann der Zustand mit diesen kleinen Reparaturen erheblich verbessert werden. Für den Kauffuhrpark hängt der Stellenwert von Smart Repair beim Restwertgutachten allerdings vom Gesamtzustand des Fahrzeugs ab. Da die Autos häufig lange Lauf-

(Fortsetzung auf S. 74)

Bremsen ist das Gegenteil von Fahren: je kürzer, desto besser.

Der Eagle F1 Asymmetric 2 **wurde mit „A“ für Grip bei Nässe bewertet* — die beste Note, die ein Reifen laut EU-Bestimmung haben kann.**

Jetzt mehr erfahren auf **goodyear.de**



*

GOODYEAR

MADE TO FEEL GOOD.

* Die Mehrzahl der Größen erreicht eine Rang C-Bewertung für Kraftstoffeffizienz, eine Rang A-Bewertung für Nasshaftung und)) Wellen, 70 db für externes Rollgeräusch unter Regulation (EC) Nr. 1222/2009, jedoch kann diese Klassierung bei bestimmten Größen variieren. Für weitere Informationen besuchen Sie bitte www.goodyear.de

zeiten haben und entsprechend einen höheren Verschleiß aufweisen, rechnen sich solche Reparaturen häufig einfach nicht. Denn bei vielen Kauffuhrparks lässt „der betriebswirtschaftliche Vergleich zwischen den Gesamtkosten für die Smart-Repair-Maßnahmen und dem gegebenenfalls zu erzielenden höheren Verkaufspreis unserer Erfahrung nach keine signifikante Effizienz erkennen“, weiß Marius Klosa, Leiter Vertrieb der GKK, zu berichten. Das heißt aber nicht, dass diese Reparaturmaßnahmen keine Bedeutung bei der Aussteuerung im Kauffuhrpark haben. Gerade bei weniger gefahrenen Fahrzeugen mit kleineren Lackschäden, Steinschlägen oder kleinen Dellen ist Smart Repair empfehlenswert. Denn die Minimalschäden mindern nicht nur den Wert des Wagens bei der Restwertbetrachtung, sondern liefern dem Aufkäufer auch die Möglichkeit, den Preis bei den Verhandlungen weiter zu drücken.

Mehr als nur Gutachten?

Viele der großen Gutachter-Organisationen sehen sich vielmehr als umfassender Dienstleister im Fuhrparkbereich. Das heißt, ihre Leistungen sind nicht alleine auf die Erstellung von Gutachten beschränkt. Alle Gutachter-Organisationen bieten daher gutachtenfremde Dienstleistungen wie UVV-Prüfungen oder die Führerscheinkontrolle an. Manche Sachverständige übernehmen mithilfe von Kooperationspartnern zudem den gesamten Remarketing-Prozess, inklusive Transport, Aufbereitung und Abmeldung.

Darüber hinaus sind im digitalen Zeitalter Online-Tools auch bei Sachverständigen eine immer wichtiger werdende Dienstleistung. „Insbesondere durch die Nutzung von digitalen Fahrzeugakten gewinnen die Online-Dienste zunehmend an Bedeutung. Für die Erstellung des Gutachtens stehen die Online-Beauftragung und die anschließende Online-Bereitstellung des Gutachtens im Vordergrund“, schildert Andreas Blecker, Geschäftsführer der TÜV-Rheinland Schaden- und Wertgutachten GmbH, die Situation. Durch die Möglichkeit, die Prozesse online zu steuern und zu überwachen, erhält der Fuhrparkleiter eine größere Flexibilität. So ist er bei der Beauftragung nicht darauf angewiesen, einen Sachverständigen telefonisch zu erreichen, und kann somit Aufträge rund um die Uhr einstellen. Gleichzeitig schaffen Online-Tools eine größere Transparenz durch das Auftragstracking, wodurch der Flottenverantwortliche somit jederzeit einen Überblick über seine erteilten Aufträge hat. Die Prozesse verschlanken sich dadurch immens und zeitaufwendige Nachfragen entfallen.

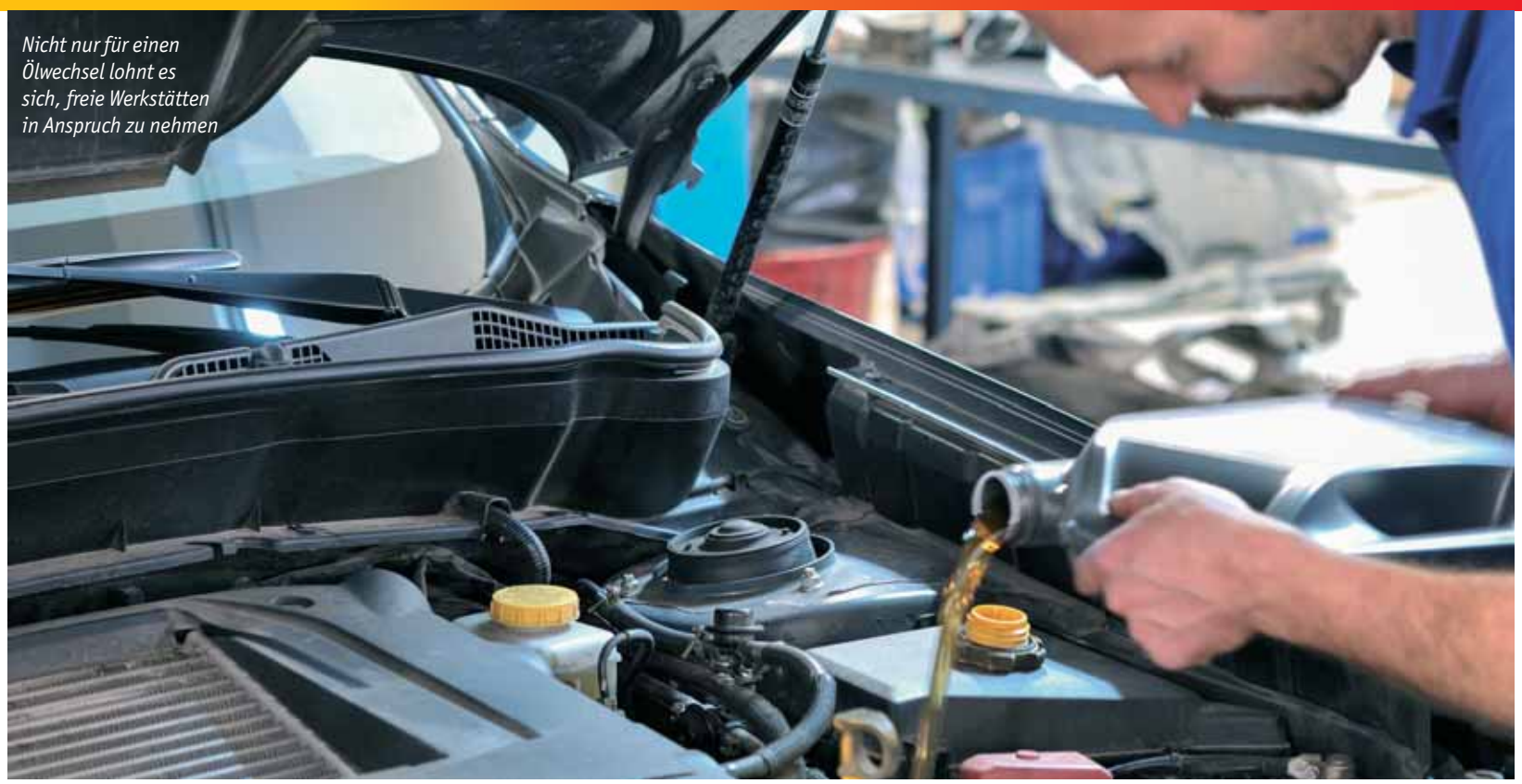
Wichtig für das Thema Aussteuerung ist vor allem die Schnittstelle zur Vermarktung von Gebrauchtfahrzeugen. GKK, Hüsges und die Dekra bieten solche Schnittstellen für eine direkte Vermarktung an. Damit lassen sich die begutachteten Fahrzeuge direkt online vermarkten. Gerade an den immer stärker zunehmenden Online-Auktionen wird der finanzielle Vorteil einer Begutachtung sichtbar. Denn oft finden sich Interessenten, die das Auto nicht direkt vor Ort besichtigen können. Je genauer nun der Zustand des Fahrzeugs ermittelt ist, desto eher lässt sich dieser zum Kauf überzeugen.

Fazit

Die Sachverständigen-Organisationen können heute mehr als nur Gutachten erstellen. Gerade bei der Aussteuerung und Wiedervermarktung von Kauffuhrparkfahrzeugen bieten sie zahlreiche Dienstleistungen an und ermöglichen den Flottenverantwortlichen einen effizienten Prozessablauf. Um den besten Restwert zu erhalten, sind Smart-Repair-Maßnahmen in Erwägung zu ziehen. Doch ähnlich wie bei der Rückrüstung dürfen die Kosten dafür nicht den Restwertgewinn aufbrauchen. Online-Tools wie beispielsweise GKK Go helfen, den Prozess der Begutachtung und letztendlich die Aussteuerung besser zu verwalten und zu steuern.

Übersicht ausgewählter Gutachter

	Dekra Automobil GmbH *www.dekra.com*	**GKK Gutachtenzentrale GmbH** *www.gkk.eu*	**Hüsges Gruppe** *www.huesges-gruppe.de*	**TÜV Rheinland Schaden- und Wertgutachten GmbH** *www.tuv.com*	**TÜV SÜD AG** *www.tuev-sued.de*
Wie viele Gutachter sind angeschlossen?	2.600 Sachverständige	150 Sachverständige	500 Sachverständige, davon 200 eigene	600 Sachverständige, inkl. Partnerorganisation FSP	ca. 500 Sachverständige
Welche Dienstleistungen rund um die Gutachtenerstellung bieten Sie Fuhrparkleitern während der Laufzeit im Kauffuhrpark an?	u.a. Schadenmanagement, digitale Fahrzeugakte, Zustandsberichte zur Ermittlung von Fahrzeugschäden u. Wertermittlung, Reparaturkostenkalkulation, Wertminderung, analytische Gutachten zur Feststellung und Beweissicherung von Unfallschadenereignissen u. -ursachen	u.a. Schadengutachten (Haftpflicht-/Kasko-/ Eigenschaden), Online-Kleinschadenkalkulation, Reparaturbestätigung, Aufbereitungsbestätigung, Rechnungsprüfung, technische Gutachten (Motor-Aggregatschäden), Zustandsberichte, Wertgutachten	Flottenmanagement, Schadenmanagement – über unseren Kooperationspartner Innovation Group, Zwischenbewertung der Fahrzeuge, FS-Prüfung, Schadengutachten, Reparatursteuerung, Abrechnungsservice, Prüfgeschäft HU/AU	u.a. Schadengutachten, Zustandsberichte, Wertgutachten, Begutachtung bei Falschbetankung, Reparaturkostenkalkulationen, Fahrzeugzustandsberichte mit Gebrauchtwagen-Zertifikat, Prüfungen von Kostenvoranschlägen und Reparaturrechnungen, Gegenüberstellungen (Plausibilitäts- und Kompatibilitätsprüfungen)	Schadengutachten (Haftpflicht-/ Kasko-/Eigenschaden), Begutachtung bei Falschbetankung, technische Gutachten (Motor-Aggregat-schäden), Prüfung der Verkehrs- und Betriebssicherheit von Fahrzeugen
Welche Dienstleistungen rund um die Gutachtenerstellung bieten Sie Fuhrparkleitern bei der Aussteuerung von Fahrzeugen an?	Gutachtenerstellung vor Ort, Hol- u. Bringservice, Überführungsfahrten, Datenschnittstellen zu Online-Vermarktungs- u. Auktionsplattformen	u.a. Verkaufsgutachten auf Grundlage von Zustandsberichten oder Wertgutachten, Aufbereitungsbestätigung	Rücknahmeprotokolle, Bewertung der Fahrzeuge, Lagerung, Aufbereitung, Reparatur, Vermarktung	u.a. Zustandsberichte zur Unterstützung der Verwendungsentscheidung (z.B. bei der Produkthaftung, für Kulanzentscheidungen, zur Angebotseinholung, Beweissicherung des Zustandes vor Aufbereitung)	Rücknahmegutachten wie Zustandsberichte, Wertgutachten, Gebrauchtwagen-Zertifikat
Welche nicht-gutachtenverwandte Leistungen bieten Sie Fuhrparkbetreibern an?	u.a. Fuhrparkberatung bei Anschaffung, TCO-Vollkostenrechnung, HU, AU, UVV-Prüfungen, Führerscheinprüfung, Schulungen, Ecotraining	u.a. UVV, Führerscheinprüfung, Einsteuerung von Fahrzeugen (Kooperationspartner), Remarketing, Begleitung von Leasingrückgaben	UVV-Prüfung, Führerscheinprüfung, Transportlogistik, Abrechnungsservice, SpeedoCheck24-Prüfung, Tachomanipulation	u.a. Zulassung und Abmeldung von Fahrzeugen, Erteilung von Feinstaubplaketten, Führerscheinkontrollen, UVV-Prüfungen, Fahrzeugüberführungen und -auslieferungen	Hauptuntersuchungen, Fahrzeugzulassung (An-, Ab- und Ummeldung), Feinstaubplaketten, Dokumentenmanagement, Fahrzeugaufbereitung, Fuhrparkberatung und -management
Gibt es online verfügbare Service-dienstleistungen?	Dekra DSP (Gutachtenmanagement-plattform)	GKK GO (Online Beauftragungs- und Trackingtool)	CarCockpit24 (Online-Beauftragungs- und Trackingtool), CarTax24 (Online-Wertermittlung), CarCheck24 (Online-Kommunikationstool)	Online-Beauftragung, elektronische Erinnerung an wiederkehrende Prüfungen (HU, UVV, Führerschein etc.), Online-Service Gutachten und Prüfdokumente	k.A.
Kontakt für den Fuhparkleiter	Rainer Schwer Tel.: 0711/7861-2921 Mobil: 0175/5855521 E-Mail: rainer.schwer@dekra.com	Marius Klosa Tel.: 0211/687806-30 E-Mail: marius.klosa@gkk.eu	Arndt Hüsges Tel.: 02154/4812526 E-Mail: arndt@huesges-group.eu	TÜV Rheinland Schaden- und Wertgutachten GmbH Tel.: 0221/806-4100 E-Mail: tsw@de.tuv.com	Andreas Lahne Mobil: 0151/58431499 E-Mail: Andreas.Lahne @tuev-sued.de



Nicht nur für einen Ölwechsel lohnt es sich, freie Werkstätten in Anspruch zu nehmen

Freie Wahl

Die oft lange Laufzeit eines Pkw in einem Kauffuhrpark macht den einen oder anderen Werkstattbesuch, auch außerhalb von Reifenwechsel oder amtlichen Untersuchungen, notwendig. Immer häufiger fällt dabei die Wahl auf freie Werkstattketten. Aus diesem Grund haben wir vom Flottenmanagement uns einmal angeschaut, welches Leistungsspektrum diese Serviceketten abdecken und welche Vorteile eine solche markenunabhängige Werkstatt bietet.

Markttrend

Nur noch maximal ein Viertel aller Fahrzeugteile wird vom Autohersteller selbst produziert, zumeist sind das Karosserie und Motor. Die Hauptaufgabe des Fahrzeugherstellers ist daher, neben Konstruktion und Design des Autos, vor allem das Zusammensetzen der einzelnen Teile, die wiederum von anderen Firmen hergestellt werden. Ein Großteil des fertigen Automobils stammt somit von Zulieferern. So werden beispielsweise die Originalscheinwerfer vieler Fahrzeuge von Hella produziert und sind auch als solche gekennzeichnet. Ist es notwendig, einen solchen Scheinwerfer auszutauschen, kostet dieser im Zubehörhandel rund 230 Euro, während in der Vertragswerkstatt 280 Euro bezahlt werden müssen. Es stellt sich somit die Frage, weshalb der Kunde bei baugleich hergestelltem Zubehör zum teureren Teil greifen sollte.

Dieser Logik scheint auch der Markt für Pkw-Reparaturen schon seit mehreren Jahren zu folgen. Laut einer im Auftrag führender Zulieferbetriebe erstellten Studie liegt der Marktanteil der freien Werkstätten im Segment der Pkw-Reparaturen mittlerweile bei weit mehr als 50 Prozent. Gleichzeitig ist allerdings auch das Durchschnittsalter der Pkw gestiegen. Es gibt somit mehr Fahrzeuge außerhalb der Herstellergarantie und da sind dann freie Werkstätten einfach günstiger. Doch nicht allein der Preis spricht für freie Werkstätten, auch die Servicequalität hat sich in den letzten Jahren stetig verbessert. So unterzieht sich A.T.U regelmäßig einer freiwilligen Selbstkontrolle in

(Fortsetzung auf S. 76)

40 Jahre Gutachten-Erfahrung

GKK

Das Gutachten

Wir sind die Kfz-Sachverständigenorganisation, welche sich nicht nur auf Minderwertgutachten und technische Gutachten spezialisiert hat, sondern bekannt ist für transparente und anerkannte Schadengutachten, als auch für kundenindividuelle Produkte.

Mit unserer einzigartigen Anwenderplattform **GKK GO L D** werden auch Ihre Abläufe einfacher, intuitiver und schneller. **Ihre Vorteile: Individuelle Produktgestaltung, Echtzeitüberwachung Ihrer Aufträge, kurze Laufzeiten, transparente und attraktive Produktpreise, 100 % Qualität u.v.m.**

Ihr persönlicher Ansprechpartner: Marius Klosa
Fon 0211.687806-30 / Mobile 0170.5628200 / Email marius.klosa@gkk.eu
GKK Gutachtenzentrale GmbH / Lindemannstraße 47 / 40237 Düsseldorf
Mehr Informationen unter **www.das-gutachten.de**

den Punkten Servicequalität und Beratung durch den TÜV SÜD.

Großes Leistungsspektrum

Das Leistungsangebot der meisten Ketten umspannt Inspektionen und Wartung nach Herstellervorgaben, die Hauptuntersuchung und Abgasuntersuchung sowie einen Reifenservice und Smart-Repair-Lösungen. Auch Firmen wie IDENTICA sind längst nicht mehr nur auf Karosserie- und Lackschäden spezialisiert, sondern bieten dazu noch weitere Leistungen rund um den Autoservice an. Manche Anbieter wie Global Automotive Service nehmen auch Umrüstungen, beispielsweise auf Autogas, vor. Darüber hinaus erstreckt sich ein breites Netz an Werkstätten über das gesamte Bundesgebiet hinweg. So ist die Global Automotive Service GmbH an insgesamt 1.300 Standorten in Deutschland mit Partnern vertreten. Diese hohe Servicedichte wird in manchen Fällen durch den Zusammenschluss verschiedener freier Werkstätten erreicht. Beispielsweise sind bei AC AUTO CHECK, autoPARTNER sowie den Meisterhaft-Werkstätten diese Partner selbstständige Unternehmer. Daher kann deren Leistungsangebot im Einzelfall variieren.

Dennoch kann der Flottenkunde von diesem System der freien Werkstattketten profitieren, da er hier für einen geringen Preis eine mit Vertragswerkstätten vergleichbare Qualität und Leistung geboten bekommt. Dass die freien Werkstattketten dies leisten können, liegt vor allem wohl an der Möglichkeit einer preisgünstigeren Kalkulation. Investitionen in Maschinenpark, Testgeräte und Spezialwerkzeug fallen bei ihnen weniger umfangreich aus. Zudem sind die Auflagen für ein äußerlich identisches Erscheinungsbild der einzelnen Vertragswerkstätten deutlich größer als bei manch freier Werkstatt. Auch dieser Punkt spiegelt sich letztlich im Preis wider. Hinzu kommt, dass einige der freien Ketten einen angeschlossenen Fachhandel mit Ersatzteilen betreiben, wie beispielsweise autoPARTNER oder A.T.U, und dadurch in der Lage sind, besonders preiswert qualitative Ersatzteile beschaffen zu können.

Clever kombiniert

Neben den klassischen Reparaturen werden auch Dienstleistungen wie ein Hol- und Bringservice, ein Werkstattersatzwagen oder eine Online-Terminverwaltung von den Werkstattketten angeboten. Ein Rundum-Service ist demnach nicht an die markenabhängigen Reparaturservice-Anbieter gebunden. Dies ist vor allem nach Ablauf der Herstellergarantie interessant und somit im verstärkten Maße für Unternehmen mit einem Kauffuhrpark, bei dem der Dienstwagen auch mal sechs Jahre lang bewegt wird. Besonders interessant sind auch kombinierte Dienstleistungen,

Übersicht ausgewählter Werkstattketten

	AC AUTO CHECK www.ac-autocheck.de	A.T.U Auto-Teile-Unger GmbH & Co. KG www.atu.de	AUTOMEISTER GmbH www.automeister.de	autoPARTNER www.autopartner-atr.de	Bosch Car Service (Robert Bosch GmbH) www.bosch-service.de	Carat Unternehmensgruppe www.carat-gruppe.de	CENTRO GmbH & Co. KG www.centro-handel.de	Easy Auto Service www.easyautoservice.de	e-flotte/TCS Technology Content Services GmbH www.e-flotte.de
Anzahl der Standorte	590	600	107	107	ca. 1.100	ca. 2.300 Systempartner aus unterschiedlichen Werkstatt- und Handelssystemen	1.532	280	830 (Deutschland/ Österreich: 350 für Inspektionen, 480 Schadensteuerung und Schadenmanagement/Spot Repair)
Leistungsangebot	u.a. Inspektion, Elektrik/Elektronik, Motordiagnose, Auspuff, Bremsen, Klimaservice, Autoglas-Reparatur, Unfallinstandsetzung	u.a. Inspektion und Wartung nach Herstellervorgaben, Autoglas-Service, Reporting, elektr. Rechnungsstellung, Fuhrparkanalyse, Hol- u. Bringservice, Ersatzwagen, Führerscheinkontrolle, UVV-Prüfung	Kfz-Wartung und Reparaturen aller Marken, Abrechnung von Leasingkunden	u.a. Inspektion, Elektrik/Elektronik, Motordiagnose, Auspuff, Bremsen, Klimaservice, Autoglas-Reparatur, Unfallinstandsetzung	Mehrmarkenservice inkl. Inspektion nach Herstellervorgaben, Reparatur, Glasservice, E-Fahrzeuge	u.a. Inspektion und Wartung nach Herstellervorgaben, Mehrmarkenservice, europaweite Mobilitätsgarantie, Finanzierungsservice, Fahrzeugreinigung und -aufbereitung, Hol- u. Bringservice, UVV-Prüfung	Inspektion, Klimaservice, Ölservice, Verschleißreparaturen	Inspektion, Reparaturen, UVV, Ersatzteilbeschaffung, autom. Reparaturfreigabe über VMF-PostMaster, Ölwechsel	u.a. Inspektion, Führerscheinkontrolle, UVV Pkw, Fahrzeugsachzustandsbericht, Schadensteuerung und komplettes Schadenmanagement, kostenloser Ersatzwagen
Reifenservice	ja	ja	ja	ja (Werkstatt)*	ja	ja	ja	ja	ja, optional mit Reifenversicherung
HU&AU	ja	ja	ja	ja (Werkstatt)	ja	ja	ja	ja	ja
Smart Repair	ja, Leistungen abhängig von Partnerwerkstatt	Steinschlag, Lackschäden etc.	Steinschlag, Lackschäden etc.	ja, Leistungen abhängig von Partnerwerkstatt	ja	ja, Leistungen abhängig von Partnerwerkstatt	ja, Leistungen abhängig von Partnerwerkstatt	Steinschlag, Lackschäden etc.	Steinschlag, Lackschäden etc.
Werkstattersatzwagen	ja	ja	ja	ja (Werkstatt)	ja	ja	ja	ja	ja (auch E-Bike)
mobiler Service	ja, Leistungen abhängig von Partnerwerkstatt	Vor-Ort-Service (Glasbereich)	Vor-Ort-Service nach Absprache	ja, Leistungen abhängig von Partnerwerkstatt	Hol- und Bringservice	Hol- und Bringservice	ja, Pannenhilfe	ja, u. a. Hol- und Bringservice	optional europaweiter Notfallservice/Schadenmanagement
Terminverwaltung	individuell einrichtbar	Online-Terminvereinbarung	individuell einrichtbar	individuell einrichtbar	flexible Vereinbarungsmöglichkeiten inkl. Online-Terminvereinbarung	Erinnerungsfunktion an Serviceereignisse wie z. B. UVV-Check, HU/AU	ja, per Mail	Terminverwaltung für HU, UVV, Inspektion, Reifenwechsel, Fahrerhotline zur Terminkoordination	alle denkbaren Termine rund um das Fahrzeug und/oder den Fahrer
Betreibergesellschaft	ATR SERVICE GmbH	keine	AUTOMEISTER	ATR SERVICE GmbH	Robert Bosch GmbH	CARAT Systementwicklungs- und Marketing GmbH & Co. KG	CENTRO GmbH & Co. KG	Easy Auto Service GmbH	e-flotte/TCS Technology Content Services GmbH
Kontakt für den Fuhrparkleiter	Sabine Gans Tel.: 0711/91897969 E-Mail: acautocheck @atr.de	Manfred Koller Tel.: 0961/3065745 Fax: 0961/3065038 E-Mail: manfred. koller@de.atu.eu	Wolfgang Weigand Tel.: 06071/6041209 E-Mail: wolfgang. weigand@ servicequadrat.de	Sabine Gans Tel.: 0711/91897940 E-Mail: autopartner@atr.de	Sven Kopplin Tel.: 0721/9421814 E-Mail: sven.kopplin@ de.bosch.com	Jan Mill Tel.: 0621/86080221 E-Mail: jan.mill@ carat-gruppe.de	Klaus Zick Tel.: 0721/47042655 E-Mail: kzick@ uptoyou.de	Jan Knoll Tel.: 0221/5400240 E-Mail: j.knoll@ easyautoservice.de	Niels Krüger Tel.: 0911/23053222 E-Mail: n.krueger@ e-flotte.de

** autoPARTNER gibt es in zwei Varianten: Autoteile + Zubehör (Fachhandel) und Autoteile + Meisterwerkstatt (Fachhandel und Werkstattservice)*

wie sie beispielsweise bei EUROMASTER angeboten werden. Fährt man zum Reifenwechsel in eine der mehr als 300 Servicecenter, kann man dort auch gleich seinen Führerschein mithilfe eines elektronischen Verfahrens kontrollieren lassen. Gerade die Kombination mit dem jährlich zweimal stattfindenden Reifenwechsel eignet sich hervorragend für diese Kontrolle, da die Fahrerlaubnis vom Fuhrparkverantwortlichen auch mindestens zweimal im Jahr überprüft werden muss. Darüber hinaus wird von vielen Anbietern eine UVV-Prüfung angeboten. Diese Überprüfung der Betriebssicherheit der Flottenfahrzeuge gehört zu den lästigen Halterpflichten im Fuhrparkalltag, daher wird die Verwaltung und Organisation dieser Termine sehr gerne abgegeben.

Einen ebenfalls interessanten Nebenservice hat die Bosch Tochterfirma Drivelog mit ihrem Online-Portal entwickelt. Hier kann der Autofahrer alle Informationen und Betriebskosten bezüglich seines Fahrzeugs online einsehen. Seit Neuestem lassen sich dort auch, über eine Kooperation mit TÜV Rheinland, die häufigsten Fehler des eigenen Fahrzeugtyps abrufen oder ein Termin für eine Hauptuntersuchung abschließen.

Vertragswerkstatt oder freie Wahl?

Die Vorzüge einer freien Werkstatt sind wie zuvor beschrieben zahlreich, auch wenn dies nicht heißt, dass damit Vertragswerkstätten im Flottenalltag unwichtig würden. Die Vorteile einer solchen Vertragswerkstatt bleiben nach wie vor bei komplizierteren Problemen offensichtlich. Meist sind die Mechatroniker der Markenwerkstatt besser mit fahrzeugspezifischen Problemen vertraut, da sie spezielle Schulungen auf die entsprechenden Fahrzeuge durchlaufen haben. Des Weiteren besitzen diese Werkstätten alle nötigen Diagnosegeräte und eine umfangreiche Fehlerdatenbank zur Problemfindung und Reparatur. Dies erscheint vor dem Hintergrund der immer komplexer werdenden Autos ein durchaus relevanter Faktor zu sein.

Allerdings ist der Reparaturservice-Unterschied nicht mehr so groß, wie er vielleicht vor Jahren noch war. Beispielsweise hat Bosch kürzlich eine mobile Softwarelösung für den Werkstattalltag entwickelt. Mit der App How2Fix können die Werkstattmitarbeiter auf die mit 60.000 Reparaturlösungen weltweit umfangreichste Wissensdatenbank von Bosch zurückgreifen. Diese schnelle mobile Lösung lässt den vermeintlichen Wissensvorsprung der Markenwerkstätten zunehmend schmelzen und zeigt, dass vor allem digitale Prozesse auch einen verbesserten Wissenstransfer möglich machen. Gerade im Kauffuhrpark bieten freie Werkstattketten dem Flottenkunden aufgrund der günstigeren Preise mit einer vergleichbaren Qualität eine interessante Alternative zu den markenabhängigen Werkstätten. Dies gilt vor allem für die Zeit nach der Sachmängelhaftung. Zudem können viele Zusatzservices wie eine elektronische Führerscheinkontrolle oder ein UVV-Check einen Routinebesuch doppelt lohnend machen.

EUROMASTER GmbH *www.euromaster.de*	***First Stop*** *www.firststop.de*	***FleetPartner*** *www.fleetpartner.de*	***Global Automotive Service GmbH*** *www.global-automotive-service.com*	***IDENTICA*** *www.identica.de*	***Meisterhaft*** *www.meisterhaft.de*	***MOTOO*** *www.motoo.de*	***pitstop.de GmbH*** *www.pitstop.de*	***Servicequadrat GmbH & Co. KG*** *www.servicequadrat.de*	***4Fleet Group GmbH*** *www.4fleet.de*
332	200	ca. 800 (Deutschland), ca. 3.000 (Europa)	1.300 Werkstatt-Partner bundesweit	121	1.169	183	330	ca. 800 (600 mit Autoservice, 200 mit Smart Repair)	1.000 (Deutschland), 4.000 (Europa)
Führerscheincheck, UVV-Prüfung, Inspektionen nach Herstellervorgaben inkl. Mobilitätsgarantie, Service, Klimaservice, Achsvermessung, Räderreinigung, Hol- und Bringservice	Inspektionen, Achsvermessung, Ölwechsel, Stoßdämpfer, Bremsen, Auspuff, Klimaanlage, Ölwechsel, Autobatterie, Einlagerung	Werkstattservice, Pannenservice, Autoglas-Service, Inspektion, Wartung und Verschleißarbeiten, Nutzfahrzeuge, Hol- u. Bringservice, Vor-Ort-Service, Reifenkostenanalyse, Fuhrparkanalyse, UVV-Prüfung	Inspektionen, Reparaturen aller Art, Instandsetzungen, Umrüstungen (z. B. Autogas), Unfallschadenabwicklung, Ersatzteilbeschaffung	Unfallreparaturen, Karosseriearbeiten, Lackierungen, Mechanik, Inspektion, Ölwechsel, professionelle Fahrzeugaufbereitung	u.a. Inspektion, Elektrik/Elektronik, Motordiagnose, Auspuff, Bremsen, Klimaservice, Autoglas-Reparatur, Unfallinstandsetzung	Wartung und Reparatur aller Marken nach Herstellervorgaben und unter Verwendung von Ersatzteilen in Erstausrüsterqualität	Inspektion nach Herstellervorgaben, Ölwechsel, Bremstechnik, Abgastechnik, Fahrwerk, Glas, Klima, Elektrik, Online-Fachmarkt	Kfz-Wartung und Reparaturen aller Marken, Abrechnung von Leasingkunden	Autoservice, Wartung und Inspektionen, Reifenreparatur
ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
Steinschlagreparatur Glas	Steinschlag, Lackschäden	ja	ja	Steinschlag, Lackschäden etc.	ja, Leistungen abhängig von Partnerwerkstatt	ja	nein	Steinschlag, Lackschäden etc.	ja
ja (auch E-Bike)	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
ja, nach Absprache	Mobile Fitting nach Absprache	ja	nach Absprache	ja	ja, Leistungen abhängig von Partnerwerkstatt	Hol- und Bringservice möglich	Vor-Ort-Service (Berlin und Frankfurt am Main)	Vor-Ort-Service nach Absprache	ja, Mobile Fitting
Online-Terminplaner mit Erinnerungsfunktion, telefonische Terminvergabe, per E-Mail	telefonisch, per E-Mail, Online-Terminvereinbarung möglich	Terminvereinbarung via E-Mail, Telefon, Online, SMS möglich	ja	24-h-Erreichbarkeit, Erinnerungsfunktion, Vereinbarungsmöglichkeiten	individuell einrichtbar	klassische Terminverwaltung	vor Ort, online, Telefon	individuell einrichtbar	telefonisch, per E-Mail, über Online-Terminplaner möglich
EUROMASTER GmbH	First Stop	Vergölst GmbH	keine	IDENTICA – das Full-Service-System der Spies Hecker GmbH	ATR SERVICE GmbH	MOTOO Systemzentrale, c/o Hans Hess Autoteile GmbH	keine	Zusammenschluss der point S Deutschland GmbH und der team Reifen-Union GmbH+Co.Top Service Team KG	4Fleet Group GmbH
Carsten Fischer Tel.: 0171/7575067 E-Mail: carsten.fischer@euromaster.com	Arnd Metzler Tel.: 06172/408119 E-Mail: arnd.metzler@bridgestone.eu	Nord: Jhonny-Alberto Mertineit, 0151/42100275, jhonny-alberto.mertineit@vergoelst.de Mitte: Günter Straube, 0160/90407755, guenter.straube@vergoelst.de Süd: Thomas Weckerle, 0171/7531153, thomas.weckerle@vergoelst.de	Nico Kuhnke Tel.: 0160/90697514 E-Mail: nico.kuhnke@global-automotive-service.com	Ulrich Bathke Tel.: 0171/5624064 E-Mail: u.bathke@identica.de	Sabine Gans Tel.: 0711/91897950 E-Mail: meisterhaft@atr.de	Mitja Bartsch Tel.: 0211/5400218 E-Mail: m.bartsch@motoo.de	Lutz Bromba Tel.: 0151/46159464 E-Mail: l.bromba@pitstop.de	Wolfgang Weigand Tel.: 06071/6041209 E-Mail: wolfgang.weigand@servicequadrat.de	Christian Fischer Tel.: 0221/97666300 E-Mail: office@4fleet.de

Von der Fahrzeugkonfiguration bis zum ersten Schlüsselumdrehen – auf dem Weg zu einem neuen Dienstwagen laufen viele verschiedene Prozesse ab, von denen der Fahrer im Idealfall nur wenig mitbekommt. Eine entscheidende Aufgabe fällt den Logistikunternehmen zu: Sie sorgen dafür, dass das neue Firmenauto pünktlich und ohne Schäden auf dem Hof des Unternehmens steht und den Parkplatz des alten Fahrzeugs möglichst ohne Überschneidungen einnehmen kann.

Hol- und Bringservice

Eigentlich klingt die Aufgabe, ein Fahrzeug von einem Fleck zum anderen zu bewegen, relativ einfach. Doch weit gefehlt! Mehrere 1.000 Fahrzeuge im Jahr von A nach B zu bringen, ist eine organisatorische Höchstleistung, zumal, wenn es mit dem Transport allein oft nicht getan ist. Auch die Logistikansprüche von Flottenkunden in den Bereichen Flexibilität und Geschwindigkeit haben sich in den letzten Jahren geändert. Hierbei stellt auch Matthias Gauglitz, Geschäftsführer der Deutschen Auto Dienst GmbH (DAD), fest, dass sich die Prozessgeschwindigkeit verändert hat: „Konnte sich ein Logistikdienstleister vor wenigen Jahren noch bis zu zehn Tage für eine Fahrzeugüberführung Zeit lassen, so sind heute drei Tage Standard. Beim DAD versuchen wir, selbst diese drei Tage noch zu unterbieten und unseren Kunden den Service in nur ein bis zwei Tagen zu bieten." Doch die Anforderungen steigen nicht nur bei der Prozessgeschwindigkeit, oft ist auch eine enorme Flexibilität vom Logistikunternehmen gefragt; vor allem dann, wenn der Auftrag noch mal geändert werden muss oder ein Zwischenstopp beim Reifenservice während der Überführung zum Unternehmen gewünscht ist.

Die wachsenden Anforderungen beeinflussen zudem maßgeblich die Wahl der Überführungsart. Wenn der neue Wagen auf der eigenen Achse zum Unternehmen geliefert werden soll, ist dies sicherlich schneller möglich als bei einem Sammeltransport. Darüber hinaus können hierdurch alle Zielpunkte unmittelbar angefahren werden und eine Lieferung direkt zum künftigen Nutzer, mit anschließender Einweisung am neuen Dienstwagen, ist ohne Probleme möglich. Doch gerade, wenn mehrere Fahrzeuge bewegt werden müssen, gestaltet sich der Eigentransport auch deutlich teurer als eine Überführung auf fremder Achse.

Dienstleistungsportfolio

Wie in vielen anderen Bereichen des Flottenalltags gibt es auch bei den Logistikunternehmen Full-Service-Pakete. Je nach Bedarf des Kunden werden aber auch nur einzelne Optionen innerhalb der Prozesskette abgebildet. Im Bereich Logistik sind das beispielsweise Services wie Auslieferungen, Rückholungen und Zwischentransporte von Fahrzeugen auf eigener und fremder Achse. Standardmäßig übernehmen die Logistikdienstleister auch die An- und Abmeldung der zu transportierenden Pkw und Nutzfahrzeuge.

Neben diesen klassischen Logistikaufgaben bieten viele Transportspezialisten, oft mit der Hilfe von Kooperationspartnern, auch Leistungen in anderen Bereichen der Ein- und Aussteuerung von Flottenfahrzeugen an. Dazu gehören zum Beispiel Services wie Reifenwechsel, Fahrzeugreinigung und -aufbereitung, Unterstützung im Remarketingprozess sowie die Organisation der Gutachtenerstellung. Patrick Hess von der Hess Fahrzeuglogistik GmbH berichtet daher: „Wir können durch unsere Werkstatt jegliche Dienstleistungen den Flotten anbieten. Dazu gehört auch Fahrzeugbeschriftung, Reifenwechsel oder der Einbau von Sonderausstattung." Wichtig ist bei allem, einen Service aus einer Hand anzubieten. So kann Die Zulasser Service GmbH beispielsweise über den Transport und die An- und Abmeldung von Fahrzeugen hinaus auch ein ganzheitliches Schaden- und Fuhrparkmanagement anbieten. Daneben gibt es natürlich auch Unternehmen wie beispielsweise die Tönjes Holding AG, die sich insbesondere auf die An- und Abmeldung von Fahrzeugen spezialisiert haben, darüber hinaus aber mithilfe von Kooperationspartnern auch Logistikprozesse abbilden können.

Der Trend zum allumfassenden Dienstleister lässt sich auch hier erkennen. Möglich wird das unter anderem durch digitale Prozesse, die das Arbeitsleben in allen Bereichen erleichtern sollen. Für die Logistik bedeutet dies die Möglichkeit, unabhängig vom Standort Zulassungen und Abmeldungen am gleichen Tag durchzuführen oder beispielsweise eine umfassende elektronische Akte für alle Dokumente rund um das Fahrzeug zu erstellen. Eine Lieferterminüberwachung, ein elektronisches Rücknahmeprotokoll und eine Online-Prozessdokumentation gehören dabei zum Standardrepertoire der Dienstleister. Vieles davon ist online und manches auch bereits als App auf dem Smartphone oder Tablet jederzeit abrufbar. Doch gerade bei mobilen Softwarelösungen sollte immer auch auf Datensicherheit geachtet werden, so erklärt Thomas Krüger, Geschäftsführer von Die Zulasser Service GmbH: „Apps stellen wir für dezidierte Anwendungen bereit; aufgrund der Unsicherheiten gerade im App-Bereich greifen wir aber auf abgesicherte Prozesswege via VPN und SSL-Verschlüsselung zurück, um auch Datensicherheit zu garantieren."

International aufgestellt

Viele Unternehmen sind international aufgestellt, wodurch die Landesgrenzen im Firmenalltag zunehmend an Bedeutung verlieren. Diese Entwicklungen werfen gerade auch beim Thema Logistik Fragen im Flottenmanagement auf: Wie funktioniert beispielsweise die Zulassungsprozedur in Großbritannien? Wie wird ein ins Ausland exportierter Wagen richtig verzollt, und was muss ich bei der Abmeldung beachten? Es gibt viele Besonderheiten und Regelungen, die bei einer internationalen Fahrzeugüberführung zu beachten sind. Beispielsweise bleiben bei unseren französischen Nachbarn die Kennzeichen fahrzeugbezogen am Auto, bis dieses verschrottet wird. In Belgien hingegen wird das Kennzeichen dem Halter zugewiesen. Allein

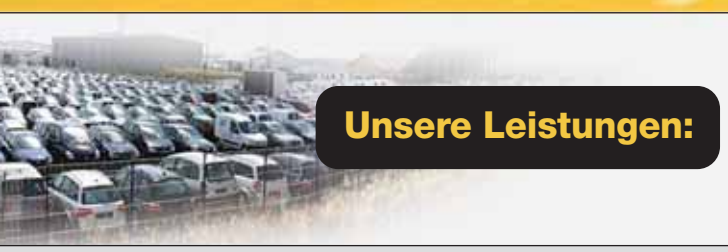
Übersicht ausgewählter Logistikdienstleister

	C.U.N.O. GmbH www.cuno-transfer.de	DAD Deutscher Auto Dienst GmbH www.dad.de	Die Zulasser Services GmbH www.die-zulasser.com	Hartmann Fleet Professionals www.hartmann-fp.com	Hess Fahrzeug-logistik GmbH www.hess-fahrzeug-logistik.de	Logistik Line GmbH www.logistik-line.de	Horst Mosolf GmbH & Co. KG Internationale Spedition www.mosolf.de	PS-Team Deutschland GmbH & Co. KG www.ps-team.de	SNC Logistic GmbH www.snc-logistic.de
Anzahl der Stützpunkte in Deutschland	Berlin (Verwaltung) Bundesweite Logistikpartner	Ahrensburg (Verwaltung) 500	15	4	3	1	13	Walluf (Hauptsitz) Kooperations-partner (bundesweit)	1
Überführungen in 2013	ca. 18.000	ca. 40.000	500	160.000	25.000	120.000	k.A.	ca. 240.000	ca. 3.500
Überführung eigene Achse/fremde Achse	nur eigene Achse	ja	ja	ja	nur fremde Achse	5.000 eigene Achse, 115.000 fremde Achse	ja	ja	80% eigene Achse, 20% fremde Achse
Zulassung	ja, Kooperations-partner	ja	ja	ja	ja	ja	nein	ja	ja
Stilllegung und Abmeldung	ja, Kooperations-partner	ja	ja	ja	ja	ja	nein	ja	ja
Liefertermin-überwachung	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
Dokumenten-verwaltung	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
Elektronisches Rücknahme-Protokoll	ja	ja	ja	ja	ja	ja	nein	ja	ja
Online Prozess-dokumentation	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja, auf Wunsch
Fahrzeugreinigung/ Aufbereitung	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja, Koope-rationspartner	ja
Remarketing-Prozess-unterstützung	ja, Kooperations-partner	ja	ja	ja	ja, Kooperations-partner	ja	ja	ja	ja
Kontakt für den Fuhrparkleiter	Fabian v. Waleczek Tel.: 030/208980430 E-Mail: info@cuno-transfer.de	Tel.: 04102/804400 E-Mail: vertrieb@dad.de	Thomas Krüger Tel.: 0911/23053111 E-Mail: T.krueger@die-zulasser.com	Sina-Isabell Hartmann Tel.: 06625/9209110 E-Mail: sha@hartmann-fp.com	Patrick Hess Tel.: 06625/9248132 E-Mail: p.hess@hess-service.de	Jannah El Aridi Tel.: 04281/9593710 E-Mail: el-aridi@logistik-line.com	k.A.	Eric Wirtz Tel.: 06123/9999994, E-Mail: e.wirtz@ps-team.de	Tel.: 0700/00765765 E-Mail: info@snc-logistic.de

diese Beispiele zeigen, dass trotz Europäischer Union die Vorschriften und Regeln vielfältig sind. Doch auch hier sind die meisten Logistik-anbieter gut aufgestellt und managen auch Überführungen über die Grenzen Deutschlands hinweg. Ähnlich wie bei den Services im Inland bieten die Dienstleister auch hier mehr als nur den Transport. So berichtet Matthias Gauglitz: „Mit der Kroschke Logistic Systems verfügt der DAD über eine eigene Tochtergesellschaft in Österreich, mit der wir bei der Zulassung oder der Abmeldung von Fahrzeugen dort im Land sehr eng zusammenarbeiten."

Fazit

Die Logistik ist einer der zentralen Bausteine bei der Ein- und Aussteuerung im Kauffuhrpark. Der Trend zeichnet sich, wie auch in anderen Bereichen des Flottenmanagements, stark in Richtung Prozessdienstleister ab. So können die meisten Unternehmen neben dem Transport auch weitere Services abbilden. Für den Fuhrparkleiter erleichtern vor allem die Online-Dienste der Transportspezialisten die Auftragsverwaltung und -abwicklung sowie die Kommunikation.

HESS
FAHRZEUGLOGISTIK GmbH
Wir transportieren (fast) alles!
Bundes- und europaweit
Ihr Partner in Sachen Fahrzeugtransporte und Logistik

Unsere Leistungen:
- Fahrzeugtransporte
- Fahrzeugeinlagerung
- Endkundenauslieferung
- Elektronisches Rücknahmeprotokoll
- Online-Prozessdokumentation
- ...und vieles mehr!

Ihr Vertrauen. Ihr Vorteil.
Firmensitz: Landecker Straße 4-6, 36251 Bad Hersfeld | Tel. +49(0)6621/7995600 | Fax +49(0)6621/7995522
www.hess-fahrzeuglogistik.de
Unsere Partner: DEKRA | Straßendienst im Auftrag des ADAC ☎ 0180 2 22 22 22

Unter dem Hammer!

Nähern sich die Verweilzeiten von Flottenfahrzeugen, die in einem Kauffuhrpark unterwegs sind, dem Ende, sollte sich der Fuhrparkmanager über die Zukunft der Fahrzeuge Gedanken machen. Dabei bedeutet das Aus in der Unternehmensflotte nicht gleich die Wertlosigkeit dieser Dienstwagen, denn ein Großteil findet den Weg zu Händlern, in andere Fuhrparks oder zu Endverbrauchern im In- und Ausland. Flottenmanagement zeigt, wie Fuhrparkverantwortliche bei der Wiedervermarktung unterstützt werden können.

Am Ende der Laufzeit von Dienstwagen kommen dem Fuhrparkbetreiber mehrere organisatorische Aufgaben zu, denn schließlich hat er es im Falle eines Kauffuhrparks mit Eigentum zu tun, welches beim Wiederverkauf noch möglichst gute Restwerte erzielen sollte. Schon lange, bevor ein Fahrzeug aus dem Fuhrpark ausgesteuert werden soll – genau genommen schon beim Kauf –, kann der Fuhrparkverantwortliche mit seinem Fahrzeughändler eine Rückkaufvereinbarung treffen, diese sollte in jedem Fall mit einem realistischen, garantierten Restwert einhergehen und juristisch so formuliert sein, dass der Flottenbetreiber kein Nachsehen hat. Dies setzt jedoch voraus, dass sich das Fahrzeug bei Rückgabe in dem vorher vereinbarten Zustand befindet. Ist dies nicht der Fall, sind Verhandlungen mit dem Händler unausweichlich, um den realistischen Restwert, also den Betrag, der nun für das Fahrzeug auf dem Markt erzielt werden kann, festzulegen. Damit mutiert die Fahrzeugrückgabe zu einem zeitaufwendigen und zudem kostenträchtigen Übel, das in einem kleinen Fuhrpark mit zehn oder weniger Fahrzeugen noch zu handhaben ist, aber in größeren Flotten zu nicht effizienten Prozessen führt.

Um diesen Schwierigkeiten aus dem Weg zu gehen und die Fahrzeugwiedervermarktung möglichst effizient durchführen zu können, wird ein Großteil der Dienstwagen erst im Zuge der Aussteuerung durch Sachverständige begutachtet und damit ein dem Zustand entsprechender Restwert ermittelt. In einem weiteren Schritt können die Fahrzeuge dann selbstständig mithilfe einer Softwarelösung für den kompletten Remarketing-Workflow oder über professionelle Remarketingunternehmen wiederverkauft werden. Im Falle der selbstständigen Wiedervermarktung können Applikationen wie beispielsweise d-fleet Enterprise der netcar24 GmbH den kompletten Prozess von der Aussteuerung bis zum Abtransport lückenlos abbilden, überwachen und steuern. Dabei kommen unter anderem leistungsfähige Fahrzeug-Management-Tools zur Verarbeitung und Verwaltung großer Fahrzeugbestände inklusive aller Zusatzinformationen und Dokumente, ein integriertes Multi-Channel-Management-System, welches die individuelle Zuweisung von Einzelfahrzeugen, Fahrzeugpaketen oder ganzen Flotten an jeden beliebigen Online-Vertriebskanal erlaubt, sowie das After-Sales-Management, womit sich die nach dem Verkaufszuschlag anfallenden Aufgaben direkt aus dem System heraus steuern und überwachen lassen, zum Tragen.

Möchte man hingegen den unternehmensinternen Aufwand möglichst auf ein Minimum reduzieren, empfiehlt es sich, den Remarketingprozess an professionelle Wiedervermarkter zu übergeben. So haben sich mittlerweile einige Unternehmen in Deutschland – die meist auch europa- oder weltweit tätig sind – auf die Flottenvermarktung spezialisiert. Dabei kann der Flottenbetreiber vom nationalen und internationalen Netzwerk der Anbieter sowie von deren strukturellen, organisatorischen und logistischen Möglichkeiten im Hinblick auf eine professionelle, schnelle, reibungslose und erfolgreiche Abwicklung der Vermarktung von Kauffahrzeugen profitieren. Einen immer wichtigeren Stellenwert nimmt dabei die Online-Auktion ein. „Bei Autobid.de werden mittlerweile 88 Prozent aller Fahrzeuge online versteigert. Reine Live-Auktionen gibt es nahezu nicht mehr. Klassische Auktionen werden heute als Netlive-Auktionen durchgeführt. Hier können sich Online-Bieter in Echtzeit an einer Live-Auktion beteiligen, ohne physisch vor Ort sein zu müssen. Somit werden beispielsweise auch Sprachbarrieren genommen, da sich online alles in 22 Sprachen abspielt. Bei der Vermarktung von Kauffuhrparks sollte man nicht auf Internationalität verzichten. Gerade Langläufer brauchen Käufer aus dem Ausland. Hier steht oftmals das Prestige eines Fahrzeugs über der (nicht sichtbaren) Laufleistung“, erläutert Dipl.-Betriebswirt Marc Berger, Vorstand der Auktion & Markt AG.

Jederzeit und allerorts versteigern

Die Zunahme der Online-Versteigerungen liegt dabei nicht nur in der Internationalität begründet. So kann der Fuhrparkbetreiber mittlerweile auf den Service diverser Anbieter zurückgreifen, um seinen Fuhrpark beziehungsweise den Teil davon, der zur Wiedervermarktung vorgesehen ist, ganz gleich wann oder wo auf den jeweiligen Internet-Plattformen anzubieten. Dabei fallen auch Standkosten, der Aufwand, den eine physische Auktion mit sich bringt, die oftmals anfallenden Nachverhandlungen sowie die zeitintensive und damit kostspielige Administration weg. „Schon seit 1996, als Autorola gegründet wurde, gab es für uns nur ein Ziel: eine globale Online-Plattform zu entwickeln, die Käufer und Verkäufer effizient verbindet. Eine globale Plattform ist flexibel und skalierbar, bietet eine hohe Performance sowie Erreichbarkeit und ist auf die gesamte Wertschöpfungskette in der Wiedervermarktung ausgerichtet. Dabei sind die Vorteile der Online-Auktionen für die Kauffuhrparks ein steigender Nachfragemarkt gemäß den Verkaufskaskaden, reduzierte Prozesslaufzeiten sowie hohe Preise im B2C-Bereich. Auch ältere Fahrzeuge mit hoher Laufleistung sowie unterschiedlicher Ausstattung können einem breiten Markt angeboten werden und durch

(Fortsetzung auf S.82)

„Unsere Firma braucht viel, in der Aral CardPlus steckt alles.“

Das Komplettpaket, das mehr kann.

Mit der Aral CardPlus bekommen Sie mehr: zuverlässige Kontrolle und Sicherheit, übersichtliche Analysen, europaweite Flexibilität, elektronische Führerscheinkontrolle sowie das größte Tankstellennetz Deutschlands. Ganz ohne Extrakosten. **Aral CardPlus: Einfach mehr drin.**

ARAL

Alles super.

die gebrandete Webseite besteht die Möglichkeit der Wiedervermarktung exklusiver Fahrzeuge zu fairen Preisen“, fasst Marcus Nissen, stellvertretender Geschäftsführer der Autorola GmbH, die Vorteile von Online-Auktionen zusammen.

Ähnlich äußert man sich auch bei AUTOonline über das Potenzial der webbasierten Versteigerungen: „Im Bereich der Kauffuhrparks sind meistens Volumenfahrzeuge mit einer höheren Laufleistung und entsprechendem Alter anzutreffen. Diese Fahrzeuge werden von Händlern bevorzugt online zugekauft, da man sich bei diesen Einkaufspreisen lange Wege zu Auktionszentren ersparen kann. Zeit ist für die Händler bares Geld. Mit genauen Zustandsbeschreibungen werden über unsere Online-Kanäle Toppreise erreicht und mühselige Logistik- und Zeitaufwendung für die Einlieferung zu physischen Auktionen entfällt“, erklärt Florian F. Stumm, Leiter Vertrieb der AUTOonline GmbH.

Damit spart der Einsatz der Just-in-time-Vermarktung nicht nur Zeit und Geld, sondern auch lange Standzeiten sowie Logistikaufwände. Dem Kunden werden revisionssichere transparente Prozesse dargestellt und selbst nach einer Gebotsrunde hat dieser eine letzte Entscheidungsfreiheit.

Maßgeschneiderte Strategien

Um die Gebrauchtwagen optimal zu vermarkten, ist es sinnvoll, wenn Fuhrparkbetreiber mehrere, verschiedene Verkaufskanäle im Blick behalten. „Alle BCA-Auktionen sind gleichzeitig Online-Auktionen, weil auch eine physische Versteigerung online übertragen wird, das heißt, jeder Interessent kann via Internet von jedem Standort der Welt die Auktion in Echtzeit verfolgen und mitbieten. Unabhängig hiervon bieten wir die vielfältigsten Vermarktungskanäle wie Telesales, Festpreisverkauf, Paketverkäufe auch über verschiedene Online-Plattformen an“, führt Sebastian Lins, Director Sales & Marketing bei der BCA Autoauktionen GmbH, an.

Doch schon im Vorfeld der Fahrzeugbegutachtung, die als Grundlage für die Preisfindung vorgenommen wird, sind Gedanken zur Aufbereitung beziehungsweise Reparatur kleinerer Bagatellschäden sicherlich nicht fehl am Platz. Ob es die Laufleistung, spezielle Sonderausstattungen, die Reifenqualität, vergangene Reparaturen, fehlende Teile einer Serienausstattung oder die Marktlage des Fahrzeugs ist: All diese Punkte üben einen großen Einfluss auf den tatsächlichen Restwert aus. Fuhrparks mit einem Bonus-Malus-System im Hinblick auf die pflegliche Behandlung des Fahrzeugs haben längst erkannt, dass dieses zu mehr Sensibilisierung der Dienstwagenfahrer geführt hat – der Flottenbetreiber kann hier von besseren Restwerten profitieren.

Leistungsplus

Das Serviceangebot der Auktionsexperten beschränkt sich dabei nicht auf die Versteigerung.

Übersicht ausgewählter Remarketingdienstleister

	ARI Fleet Germany GmbH *www.ari-remarketing.de*	***Auktion & Markt AG/Autobid.de*** *www.autobid.de*	***AutoOnline GmbH*** *www.autoonline.de*	***Autorola GmbH*** *www.autorola.de*	***BCA Autoauktionen GmbH*** *www.bca-europe.com*
Anzahl der Standorte in Deutschland/ International	2 Standorte in Deutschland	14 Standorte in Deutschland/ 7 Auslandsvertretungen und Lizenzpartner	1 Standort in Deutschland/ 28 Standorte international	1 Standort in Deutschland/ 16 Standorte international	8 Standorte in Deutschland/ 48 Standorte in Europa/ 1 Standort in Brasilien
Anzahl der vermarkteten Fahrzeuge pro Jahr in D (B2B in 2013)	6.000	über 90.000	ca. 220.000 Fahrzeuge	72.000 in der Autorola Gruppe	130.000
Vermarktungsschwerpunkte	Flottenrückläufer, Jungfahrzeuge, Pkw, Transporter	Pkw, Transporter, Lkw, Unfallfahrzeuge, Baumaschinen, Motorräder	Pkw, Lkw, Sonder- und Spezialfahrzeuge, Zweiräder, Anhänger	Pkw, Transporter, Lkw, Baumaschinen	Pkw, leichte und schwere Lkw, Freizeitmobile, Krafträder, Anhänger
Services und Programme für Flottenkunden	Full-Service-Remarketing, Infleeting- und Defleeting-Service, Quality Check, Channel Management, Logistikmanagement, Dokumentenmanagement, Inkasso, Endabrechnung, Reporting, Preisberatung, 100 % Revisionssicherheit	Rücknahme, Auslagerung, Aufbereitung, Transport, Inkasso- und Exportabwicklung, Abmeldung, Preisberatung/Vor-Ort-Betreuung	Inkasso- und Exportabwicklung, Preisberatung/Vor-Ort-Betreuung, professionelle Service Hotline, Ergebnisoptimierung durch Sofortkauf-Option, aktiver Nachhandel, AudaLis (digitale Zustandsbewertung), VALUEpilot (Ermittlung von Wiederbeschaffungswerten)	Flottenmanagement, Logistik, Dokumentenmanagement, Standortmanagement, Zustandsbeschreibung, Supervision Aufbereitung, Remarketing mit maßgeschneiderten Verkaufskanälen, administrative Unterstützung, Rechnungsstellung und Zahlungshandling, Exportabwicklung, Reporting, Reklamationsmanagement	kompletter Prozess von der Einsteuerung bis zur Aussteuerung, Lagerung, Aufbereitung, Transport, Inkasso- und Exportabwicklung, Abmeldung, Preisberatung/Vor-Ort-Betreuung
klassische Auktionen	nein	ja	nein	nein	ja
Vor-Ort-Auktionen	nein	ja	nein	ja, Live eAuktionen	ja
Fahrzeugbegutachtung	ja	ja	ja, in Zusammenarbeit mit mehr als 4.500 Kfz-Sachverständigen	ja	ja
Fahrzeugaufbereitung	ja	ja	ja, über Kooperationspartner	ja, Supervision	ja
Transport und Logistik	ja	ja	ja, über Kooperationspartner	ja	ja
Welche Reportings/ Analysen bieten Sie an?	statistische Auswertungen (Ergebnis- und Verkaufsberichte, Benchmark und Gebotsstatistik, Performance-Berichte über längere Zeiträume); weitere Reportinganalysen auf Anfrage	statistische Auswertungen (Ergebnis- und Verkaufsberichte, Benchmark und Gebotsstatistik, Performance-Berichte über längere Zeiträume); weitere Reportinganalysen auf Anfrage	statistische Auswertungen (Ergebnis- und Verkaufsberichte, Benchmark und Gebotsstatistik, Performance-Berichte über längere Zeiträume); diverse Managementreports (Ausreißerlisten, monatl. Verkaufsstatistiken etc.); weitere Reportinganalysen auf Anfrage	statistische Auswertungen (Ergebnis- und Verkaufsberichte, Benchmark und Gebotsstatistik, Performance-Berichte über längere Zeiträume); weitere Reportinganalysen auf Anfrage	statistische Auswertungen (Ergebnis- und Verkaufsberichte, Benchmark und Gebotsstatistik, Performance-Berichte über längere Zeiträume); weitere Reportinganalysen auf Anfrage
Kontakt für den Fuhrparkleiter	Sönke Schubarth Tel.: 06196/78599-25 E-Mail: soenke.schubarth@fleet4sale.com	Marc Berger Tel.: 0611/20516-0 E-Mail: mberger@auktion-markt.de	Florian F. Stumm Tel.: 02131/7180 261 E-Mail: F.Stumm@autoonline.com	Marcus Nissen Tel.: 040/180370-80 E-Mail: mn@autorola.de	Ansgar Blömer Tel.: 02131/3100-265 Mobil: 151/27658895 E-Mail: ansgar.bloemer@bca-europe.de

CarsOnTheWeb Deutschland GmbH www.CarsOnTheWeb.com/de	*Fuhrpark24.com* www.fuhrpark24.com	*Jomada GmbH* www.carsale24.de	*WOM WreckOnlineMarket GmbH* www.wreckonlinemarket.com
Hauptsitz in Belgien/ 5 Standorte in Deutschland/ Weitere Niederlassungen in Frankreich, Italien, den Niederlanden und Spanien	1 Standort in Deutschland	1 Standort in Deutschland	1 Standort in Deutschland
ca. 6.500 über Cotw Deutschland	k.A.	3.000	ca. 300.000
Pkw und Transporter bis 3,5 Tonnen; zwischen 30 und 72 Monate alt/über 125.000 km	Pkw, Transporter, Lkw, Baumaschinen	Gebrauchtwagen aus privater Hand, Fuhrparkfahrzeuge	Pkw, Lkw, Transporter, Busse, Flottenfahrzeuge und weitere
Begutachtung der Fahrzeuge, Inkassoleistungen (Zahlung spätestens nach fünf Tagen), Auslagerung der Fahrzeuge	Vor-Ort-Erstellung eines Verkaufsangebotes, technische Dokumentation, Inserieren der Fahrzeuge, Fotos erstellen	Rundum-Vermittlungs-service mit optionalen Zusatzleistungen wie Abhol- und Abmeldeservice; Nutzung des Kfz bis zum Auktionsende gegeben	Dateneingabeservice, nationale und internationale Vermark-tung, Treuhandservice, Inkasso- und Exportabwicklung, Kaufab-wicklungsservice, Transport
nein	nein	nein	nein
nein	nein	nein	nein
ja, über GKK oder regional über eigene Mitarbeiter	ja	ja, optional	nein
nein	nein	nein	nein
ja, möglich	ja	ja, über DAD	ja, über angeschlossene Trans-portfirmen oder Aufkäufer
statistische Auswertungen (Ergebnis- und Verkaufs-berichte, Benchmark und Gebotsstatistik, Perfor-mance-Berichte über längere Zeiträume); weitere Re-portinganalysen auf Anfrage	statistische Auswertungen (Ergebnis- und Verkaufsberichte, Benchmark und Gebotsstatistik, Performance-Berichte über längere Zeiträume); weitere Reportinganalysen auf Anfrage	statistische Auswertungen (Ergebnis- und Verkaufsberichte, Benchmark und Gebotsstatistik, Performance-Berichte über längere Zeiträume); weitere Reportinganalysen auf Anfrage	statistische Auswertungen (Er-gebnis- und Verkaufsberichte, Benchmark und Gebotsstatistik, Performance-Berichte über längere Zeiträume); weitere Reportinganalysen auf Anfrage
Patrick Schröder Tel.: 0176/10353974 E-Mail: patrick.schroeder@ carsontheweb.de	Michael Edelberg Tel.: 03385/617415 E-Mail: info@fuhrpark24.com	Martina Johne Tel.: 02234/91108-29 E-Mail: mj@carsale24.de	Dietmar Schädlich (Leiter Ser-vice und Vermarktung); Jonas Geiger (Service und Vermarktung) Tel.: 07248/93131-30 E-Mail: vermarktung@wom.ag

Aufgrund der Kombination aus physischer und Online-Auktion sind Netlive-Versteigerungen, wie sie beispielsweise Auktion & Markt anbietet, eine exzellente Möglichkeit, um einen breiten Interessentenpool anzusprechen

So wird in den meisten Fällen ein Großteil der Vor- und Nachbereitungen nach Kundenwunsch erfüllt. Beispielsweise bietet die Jomada GmbH dem Fuhrparkbetreiber mit Carsale24 ein „Rund-um-sorglos-Paket" an, was die unkomplizierte Abmeldung ganzer Flotten, die kostenfreie Abholung von Fahrzeugen vor Ort sowie einen optional buchbaren, unabhängig erstellten Zustandsbericht beinhaltet.

Flottenkunden ein Full-Service-Paket anzubieten, welches bei der Aussteuerung der Fahrzeuge beginnt und sich je nachdem bis hin zur Logistiksteuerung sowie Exportabwicklung erstreckt, ist heute nahezu bei jedem professionellen Wiedervermarkter Bestandteil des Produktportfolios. Dies verdeutlicht auch Patrick Schröder, Geschäftsführer der CarsOnTheWeb Deutschland GmbH: „Die Fahrzeugaufnahme erfolgt entweder durch Mitarbeiter vor Ort oder durch unseren Partner GKK Gutachtenzentrale deutschlandweit innerhalb von 48 Stunden. Im Anschluss daran stellen wir das Fahrzeug für unsere Kunden auf unsere Plattform in 14 Sprachen online. Zeitgleich erfolgen durch unser Operations Team eine Marktpreisanalyse sowie die Festlegung des Startpreises. Nach der Auktion erhält der Kunde per E-Mail einen Auktionsreport. Beim Verkauf übernimmt CarsOnTheWeb das Inkasso, das heißt, CarsOnTheWeb zahlt das Fahrzeug innerhalb von fünf Arbeitstagen. Sollte ein Käufer abspringen, tragen wir den eventuell entstandenen Verlust. Selbstverständlich können Fahrzeuge auch auf unseren Stellplätzen gelagert werden." Damit kann der gesamte Vermarktungsprozess, angefangen bei der Aussteuerung des Fahrzeugs aus der Flotte über die Bereiche Logistik, Lagerung der Fahrzeuge, Begutachtung durch einen unabhängigen Sachverständigen, Rückrüstung, Preisberatung, Data Quality Check und dezidierte Verkaufsprozesse inklusive Preisberatung sowie Verkaufskanal-/Dokumenten-Management bis hin zur Auslieferung der verkauften Fahrzeuge, wobei die Überwachung der Zahlungseingänge inbegriffen ist, über das Produktportfolio der Remarketingexperten abgebildet werden.

Fazit

Das Ende eines Fahrzeugs in der Flotte ist in vielen Fällen nicht mit der Verschrottung des Dienstwagens gleichzusetzen. Für viele der ehemaligen Flottenfahrzeuge beginnt mit der Aussteuerung aus dem Unternehmen ein neuer Lebensabschnitt. Fuhrparkmanager, die dabei der Rückkaufvereinbarung mit ihrem Autohändler aus dem Weg gehen wollen, finden bei den zahlreichen Auktionsplattformen Experten, die sich auf das Geschäft mit dem Verkauf von Gebrauchtwagen vollends spezialisiert haben. Egal ob als Dienstwagen in einem anderen Unternehmen, als Gebrauchtfahrzeug für den privaten Markt oder für den Export bestimmt – professionelle Wiedervermarkter stehen dem Fuhrparkverantwortlichen mit ihrem Know-how zur Seite und finden den passenden Absatzmarkt für die ausgesteuerten Fahrzeuge.

Leasingunternehmen erweitern immer häufiger die Serviceleistungen ihrer Apps für Dienstwagennutzer. Wer das Potenzial ausnutzen will, sollte derzeit noch auf iPhones setzen.

Auftrag per Smartphone

Nur selten hat eine technische Entwicklung in die gesellschaftliche und wirtschaftliche Entwicklung eingegriffen wie die Digitalisierung. Vergleichbar mit der industriellen Revolution, ermöglichen Digitalisierung und das Internet völlig neue Geschäftsmodelle und völlig neue Abläufe, wie sie gleichermaßen alte förmlich pulverisieren. Das Beste daran: Diese Revolution hat jeder in seiner Tasche; das Smartphone hat sich dank immer besserer Programme und Anwendungsmöglichkeiten aus der digitalen Welt zum Allrounder entwickelt, den auch der Fuhrparkmanager und dessen Fahrer perfekt einsetzen können.

Möglich machen das die Apps, die Kurzform des englischen Worts „applications“, was so viel wie „Anwendungen“ bedeutet. Wer sich damit noch gar nicht auseinandergesetzt hat: Sie sehen aus wie kleine Kacheln, der Nutzer tippt kurz darauf und schon startet die dahinter gelegte Anwendung. Die Programme können – ähnlich wie auf dem PC – nur auf dem Smartphone laufen oder sie holen sich Daten und all das, was sie benötigen, über eine Online-Verbindung vom Server. Die Programme selbst laden sich die Smartphone-Benutzer über das Internet per Download auf das Handy. Die Quelle hängt vom Betriebssystem ab: Apple-Nutzer können mit ihren iPhones aus über 900.000 Apps im Apple Store auswählen. Smartphones mit Android-Betriebssystem gehen über Google Play und haben dort sogar ein Angebot von mehr als einer Million Apps. Mager nehmen sich dagegen die Wettbewerber Windows (160.000 Apps) und Blackberry (120.000 Apps) mit ihren Stores aus, so das Statistische Bundesamt.

Dank Stichwortsuche kann jeder Nutzer schnell zu einer passenden App finden. Das gilt natürlich auch für den Bereich Leasing. Im Apple Store beispielsweise tauchen nach Eingabe des Stichworts „Leasing“ exakt 253 Ergebnisse (Stand: Mitte März 2014) auf. Doch Vorsicht: Neben allgemeinen Leasingrechnern versammeln sich Apps ausländischer Anbieter sowie artfremde Programme. Der sicherste Weg ist die Suche über die Eingabe des Firmennamens. In der Regel tauchen die Apps – sofern der Anbieter eine hat – sofort auf. Nicht mal 30 Sekunden dauert der Download dieser Anwendungen, dann kann der Smartphone-Nutzer sie sofort einsetzen, ergab der aktuelle Test sämtlicher aufgelisteter Apps mit dem iPhone 5. Die Apps sind in der Regel kostenlos.

Angefangen mit den Leasing-Apps hat übrigens Autovermieter Sixt, wenn auch eher für den Mietwagennutzer. Schon im Juli 2010 legten die Pullacher eine App vor, über die Nutzer ein Leasingangebot anfordern konnten. „Damit wollen wir es Autofahrern noch leichter machen, die Vorteile des Leasings gegenüber dem Fahrzeugkauf auszuschöpfen“, machte damals Mark Thielenhaus, Vorstandsmitglied Sixt Leasing AG, Werbung für den neuen Weg. Die Hannover Leasing GmbH kündigte drei Monate später ihre App an, die zum Beispiel Tipps und die Hotlines im Falle eines Unfalls bereithält. Seitdem ist aber nicht mehr viel passiert: Die damals schon angedachten Bußgeld- und Punkterechner oder die Tempobegrenzungsanzeige sind bis heute noch nicht gekommen. Auch sollte man sich nicht durch die angezeigten Bilder bei der Suche irritieren lassen. Arval beispielsweise scheint als Tochtergesellschaft der französischen Bank BNP nur französisch zu sprechen, aber nach der Installation ist sofort die deutsche Oberfläche arbeitsbereit.

Überhaupt unterscheiden sich die Apps erheblich in ihrem Leistungsumfang. Während die einen gerade mal einen Tankstellenfinder, Verhaltenstipps und den einfachen Anruf bei der Service-Hotline auf einen Klick hin bieten, finden sich bei anderen gleich Stauwarner, komplette Schadenabwicklung oder eine Übersicht über den CO_2-Ausstoß. Das hängt mit der Zielgruppe zusammen. Die simplen Schnellhilfe-Apps nur mit Servicetipps und Hotline-Verbindung sind ausschließlich für den Dienstwagennutzer gedacht. Für Fuhrparkmanager sind vor allem die Apps interessant, die darüber hinaus Services bieten. „Eine App soll den Alltag vereinfachen und Fahrern sowie Fuhrparkleitern einen echten Mehrwert bieten“, sagt Philipp Berg, Leiter Sales und Marketing bei Daimler Fleet Management. „Unsere App bietet Unterstützung genau dann, wenn sie benötigt wird: Im Falle einer Panne oder eines Unfalls nehmen wir die Fahrer virtuell ‚an die Hand‘.“

Wie viel Potenzial hier generell noch liegt, zeigt zum einen die Tatsache, dass noch immer nicht alle Leasinganbieter speziell für den Fuhrparkmanager oder die Dienstwagennutzer eine App entwickelt haben. Das zeigt alleine schon die Übersicht über die Plattformen, für die die Unternehmen ihre Apps bereitstellen (Stand: Mitte März 2014). Noch immer ist die Apple-Anwendung, also das iPhone, das Maß aller Dinge. Android findet derzeit nur in Ausnahmefällen statt – und das, obwohl die Android-basierten Anwendungen Apple im letzten Jahr zumindest mengenmäßig überholt haben. Und für die einst so beliebten Blackberries ebenso wie für Windows-basierte Smartphones ist das Leasing-App-Angebot gleich null. Heißt im Klartext: Wer seine Fahrer mithilfe einer Leasing-App auf die Straße schicken will, sollte daher zumindest aktuell auf Apple setzen. Dies sollte das Unternehmen bei der kommunikationstechnischen Ausrüstung der Mitarbeiter mit Blick auf die Vor- und Nachteile – iPhones sind beispielsweise wesentlich teurer als Android-Geräte –berücksichtigen.

Fest steht aber auch: Die Anbieter stehen unter Innovationsdruck. Welches Potenzial sich noch erschließen lässt, zeigt zum Beispiel die jüngste App der Volkswagen Leasing GmbH „Volkswagen Connected Work“. Was einst als Karte mit Tankstellenfinder und Preisangaben sowie Navigation gestartet war, hat der Konzern jetzt mit einem

Apps der Leasing-Gesellschaften (Auswahl)

	ALD AutoLeasing D GmbH	Alphabet Fuhrpark-management	Arval Deutschland GmbH	car concept Leasing GmbH	Daimler Fleet Management GmbH	Deutsche Leasing Fleet GmbH	Hannover Leasing Automotive GmbH	LeasePlan Deutschland GmbH	Volkswagen Financial Services
App	ALD mobile	AlphaGuide	Arval Mobile 2.0	car concept	Daimler Fleet	DL Fleet	HLA Help	LeasePlan Mobil	Volkswagen Connected Work
Kosten	kostenlos	kostenlos	kostenlos	kostenlos	kostenlos	kostenlos	kostenlos	kostenlos	9,99 Euro jährlich
Apple Store	ja, 5,0 MB	ja, 8,1 MB	ja, 4,4 MB	ja, 12,2 MB	ja, 11,9 MB	ja, 0,4 MB	ja, 4 MB	ja, 14,4 MB	ja, 5,2 MB
Google Play (Android)	nein	ja	ja	ja	nein	nein	nein	ja	nein
Blackberry	nein	nein	nein	nein	nein	nein	nein	nein	nein
Windows	nein	nein	nein	nein	nein	nein	nein	nein	nein
letzte Aktua-lisierung (Apple)	13.12.2013	16.08.2013	17.05.2013	10.03.2014	23.01.2014	16.12.2011	13.05.2013	27.06.2013	17.02.2014
Service-Rufnummern	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
Tankstellensuche	ja	ja	ja	nein	nein	nein	ja	ja	ja
Werkstattsuche (inkl. Reifen/Glas)	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
Suchfunktionen mit Routenplaner	ja	ja	nein	nein	ja	nein	ja	ja	ja
Checkliste für Schadenfall	ja	ja	nein	ja	ja	ja	ja	nein	ja
Fahrzeugkauf	ja	nein	nein	nein	nein	nein	nein	nein	ja
Checkliste für Fahrzeugrückgabe	nein	nein	nein	nein	ja	nein	nein	ja	ja
Navigation	nein	nein	nein	nein	nein	nein	nein	nein	ja
Extras	keine	keine	keine	keine	keine	keine	keine	Parkplatzsuche, Spiel, CO_2-Rechner	Auftragsmanage-ment, Tourenplaner, Mobile Banking Stauwarner; Hinweis: App mit Internetportal, Funktionen teilweise nur nach Anmeldung
für Fuhrparkmanager	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	nein	ja
für Dienstwagen-nutzer	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
Infos/Download	App Store	App Store, Google Play	App Store, Google Play	App Store, Google Play	App Store	App Store	App Store	App Store, Google Play	App Store

Webportal speziell für Gewerbetreibende verknüpft. Die Idee dahinter: Disponenten könnten über die Portal-App-Kombination direkt Aufträge planen und steuern. „So gewährleistet etwa das Webportal deutlich kürzere Reaktionszeiten durch eine effiziente Erfassung und Zuweisung von Aufträgen sowie eine schnelle Kommunikation mit allen Mitarbeitern“, hieß es bei Volkswagen zum Start der neuen App im letzten Herbst. Und die ursprünglichen Funktionen wie Tankstellenfinder finden sich selbstverständlich ebenfalls in der App.

Allerdings lassen sich die Braunschweiger diese Dienstleistung bezahlen – und im Gegensatz zu den kostenlosen Apps der Wettbewerber müssen sich die Nutzer registrieren, um den vollen Umfang ausschöpfen zu können. 9,99 Euro pro Jahr und iPhone kostet dieser „Connected Service“.

FAHREN SIE BESSER!

Als kompetenter und leistungsstarker Dienstleister managen wir Dienstwagenflotten jeder Größe und bieten Ihnen frei kombinierbare Service-Leistungen. Unser Dienstleistungspaket gibt Ihnen Raum, Ihr Geschäft und Ihre Kernkompetenzen zu entfalten.

PANOPA
FLEET MANAGEMENT

Telefon +49 203 8005-123
fleetmanagement@panopa.com
www.panopa-fleetmanagement.com

Nachrichten • Nachrichten • Nachrichten •

Reifenmarkt

Die Komplexität des Reifenmarktes wächst aufgrund immer größerer Modellvielfalt im Pkw-Bereich und dementsprechender Anforderungen von Verbrauchern, Autoherstellern und Behörden. Gerade bei Premiummarken und im Flottenbereich hat die Verminderung des Kraftstoffverbrauchs durch rollwiderstandsoptimierte Reifen Priorität, gleichzeitig sollten die Fahreigenschaften der Reifen nicht unter dem Optimierungsdruck leiden. Dennoch ist das Gesamtleistungsniveau der Reifen deutlich gestiegen. Karlheinz Evertz, Leiter Pkw-Reifen-Erstausrüstung bei Continental, begründet dies mit einer guten Forschungs- und Entwicklungsleistung: „Dadurch liegen die Performance-Unterschiede zwischen zwei Produktgenerationen heute zum Beispiel beim Rollwiderstand häufig im zweistelligen Prozentbereich – das wäre noch vor zehn Jahren undenkbar gewesen."

Sommerreifen

Mit dem Dunlop Street Response 2 bringt der Reifenhersteller dieses Jahr einen neuen Sommerreifen speziell für kleinere Fahrzeuge heraus. Der Pneu wird in 25 Größen von 13 bis 15 Zoll erhältlich sein. Im Vergleich zu dem Vorgängermodell konnte Dunlop die Leistungen des Reifens in vielen Bereichen verbessern. So erreichte der Sommerpneu in allen Dimensionen bei der Nasshaftung die EU-Labeleinstufung „B". Auf trockener Straße sorgen die solide Zentralrippe sowie zahlreiche Lamellen und Rillen für einen verbesserten Grip und mehr Kontrolle bei Richtungswechseln und Kurvenfahrten. Auch in Sachen Rollwiderstand kann sich der Street Response 2 sehen lassen: 24 der 25 erhältlichen Dimensionen erhielten die Einstufung „C" oder „B". Darüber hinaus konnte die Gesamtlaufleistung gegenüber dem Vorgänger um zehn Prozent gesteigert werden.

Kooperation

Die Business Unit Performance Butadiene Rubbers von Lanxess und Hankook Tire gehen eine strategisch-technische Partnerschaft ein. Gemeinsam wollen die beiden Unternehmen neue Synthesekautschuktypen und Technologien für die Herstellung von Hochleistungsreifen entwickeln. High-Performance-Reifen sind auch international immer stärker gefragt, denn neben den EU-Ländern haben auch viele andere Staaten ein verbindliches Reifenlabel eingeführt. Dr. Joachim Grub, Leiter der Business-Unit Performance Butadiene Rubbers, sagte: „Im Rahmen der neuen technischen Partnerschaft werden wir Hankook Tire dabei unterstützen, eine Schlüsselposition als weltweiter Reifenhersteller für qualitativ hochwertige Produkte auf der Basis modernster Technologien zu erreichen." Schon seit 2008 besteht eine Partnerschaft zur Lieferung von Kautschuken für die Herstellung von Hochleistungsreifen zwischen dem Spezialchemie-Konzern und dem südkoreanischen Reifenunternehmen.

Reifenmesse

Seit 1982 findet alle zwei Jahre die Reifenmesse in Essen statt. 2012 waren mehr als 18.000 Besucher auf dem Event – so viele wie noch nie zuvor. Ende Mai ist es wieder so weit: Vom 27. bis 30. Mai stellen mehr als 600 Unternehmen aus 40 Nationen auf der 28. Internationalen Fachmesse Reifen ihre Produkte und Dienstleistungen zum Thema Reifen vor. Damit ist die Veranstaltung die weltweit größte Messe und ein wichtiger Branchentreffpunkt. Neben den Ausstellungen an den Ständen und Länderpavillions werden auch zahlreiche Fachtagungen und Seminare angeboten. Gerade in diesem Jahr dürfte der Besuch der Reifenmesse vor den anstehenden Änderungen durch die verpflichtend eingeführten Reifendruckkontrollsysteme lohnend sein.

Umstellungs-Chaos

Mein Leben als Fuhrparkleiter mit dem neuen SEPA-Mandat für die Zulassung von Firmenfahrzeugen.

Die Kraftfahrzeugsteuer ist eine Verkehrssteuer, deren Ertrags- und Verwaltungshoheit gemäß den Artikeln 106 und 108 des Grundgesetzes dem Bund obliegt. Mit einem jährlichen Steueraufkommen von etwa 8,6 Milliarden Euro stellt sie die viertgrößte Einnahmequelle der Zollverwaltung dar. Die Kraftfahrzeugsteuer wurde bislang von den Ländern erhoben und verwaltet. Zum 1. Juli 2009 wurde die Ertrags- und Verwaltungshoheit der Kraftfahrzeugsteuer von den Ländern auf den Bund übertragen.

Bis längstens zum 30. Juni 2014 üben die Landesfinanzbehörden die Verwaltung der Kraftfahrzeugsteuer aus. Danach ist die Zollverwaltung für die Festsetzung, Erhebung und Vollstreckung der Kraftfahrzeugsteuer zuständig. Ansprechpartner beim Thema „Kraftfahrzeugsteuer" sind künftig die Hauptzollämter. Aufgrund des großen Umfangs der Daten von etwa 58 Millionen Fahrzeugen wird die Aufgabenüberleitung schrittweise ab dem ersten Quartal 2014 erfolgen:

Februar: Bremen, Niedersachsen, Nordrhein-Westfalen
März: Berlin, Brandenburg, Hamburg, Mecklenburg-Vorpommern, Schleswig-Holstein
April: Baden-Württemberg, Hessen, Rheinland-Pfalz, Saarland
Mai: Bayern, Sachsen, Sachsen-Anhalt, Thüringen

Das Steueraufkommen der Kraftfahrzeugsteuer belief sich im Jahr 2012 auf 8,45 Milliarden Euro; im Jahr 2013 waren mehr als 58 Millionen Kraftfahrzeuge und Kraftfahrzeuganhänger zum Verkehr auf deutschen Straßen zugelassen. Die Kraftfahrzeugsteuer ist eine ökologisch ausgerichtete Steuerart, die beispielsweise durch Steuerbefreiungen für Schlüssel- und Zukunftstechnologien, also etwa Elektrofahrzeuge, die Nutzung von alternativen Energien im Bereich des Personen- und Gütertransports fördern soll. Hybridfahrzeuge sind von einer solchen Befreiung ausgenommen.

Soweit die gesetzlichen Vorgaben. Aber was bedeutet die Veränderung in der Abwicklung der Kfz-Steuer für die jeweiligen Unternehmen? Nun ja, scheinbar wissen die Verwaltungsbehörden das selber noch nicht so genau. Denn von den jeweiligen Hauptzollämtern bekommt man nur schleppende Informationen oder nur unvollständige Aussagen. Keiner kann oder will detaillierte Aussagen treffen. Somit treten schon die ersten Probleme mit der Zulassung auf.

Als Unternehmen mit einem größeren Fuhrpark hat man die Möglichkeit, einen entsprechenden Status als „Großkunde" zu erlangen. Auf Antrag beim zuständigen Hauptzollamt können Halterinnen beziehungsweise Halter mit einer Vielzahl von Zulassungen (Großkunden), die ein SEPA-Lastschriftmandat zum Einzug der Kfz-Steuer beim Hauptzollamt hinterlegt haben, von der Vorlagepflicht bei der Zulassungsbehörde befreit werden. Anstatt des Mandates reicht die Vorlage der vom Hauptzollamt erstellten Bescheinigung bei jedem Zulassungsantrag.

Was passiert aber, wenn der „Großkunde" mit verschiedenen Leasingpartnern, welche die Kfz-Steuerabwicklung übernommen haben, zusammenarbeitet? Gemäß Auskunft des HZA Münster kann immer nur eine Bankverbindung im Großkundenstatus hinterlegt werden. Eine Lösung hierfür konnte mir aber seitens des HZA derzeit nicht genannt werden. Somit bleibt es vorerst dabei: pro Anmeldung eines Neufahrzeugs ein SEPA-Kombimandat.

Anhand dieser Problematik sollte man dann wiederum darüber nachdenken (die Fuhrparkmanagement-Anbieter mögen es mir verzeihen), ob die Kfz-Steuerabwicklung nicht direkt über das jeweilige Unternehmen erfolgen soll. Somit könnte man dadurch wieder die Türe des „Großkunden" aufstoßen und mit der Hinterlegung der Unterlagen arbeiten. Ansonsten muss der jeweilige Geschäftsführer wieder fleißig unterschreiben.

Fakt ist jedoch: Das SEPA-Lastschriftmandat im Original zum Einzug der Kfz-Steuer ist ab 30. Januar 2014 notwendig. Fahrzeughalter und – falls dieser nicht Inhaber des Kontos ist, von dem die Kfz-Steuern abgebucht werden sollen – der abweichende Kontoinhaber müssen beide das Mandat unterschreiben. Vollmacht zur Zulassung und Lastschriftmandat sind auf zwei gesonderten Blättern (Vordrucken) vorzulegen. Eine Befreiung von der Vorlagepflicht ist beim Hauptzollamt schriftlich einzuholen und mit dem Zulassungsantrag vorzulegen.

Je größer das Unternehmen und je mehr Zulassungen im Jahr erfolgen, umso mehr Unterschriften muss die jeweilige Geschäftsführung leisten. Schwierig wird es, wenn die Geschäftsführer häufig auf Reisen sind. Wer unterschreibt dann? Ist das Unternehmen auch noch über das ganze Bundesgebiet verteilt und werden die Fahrzeuge in verschiedenen Bezirken zugelassen, kommt das nächste Bonbon auf einen zu, welches beachtet werden muss: Es gibt keine einheitlichen SEPA-Kombimandate. Jedes Bundesland hat eigene Vorgaben und eigene Formulare. Und was nicht zu vergessen ist: Ein Fahrzeug kann nicht verkehrsrechtlich zugelassen werden, wenn Rückstände bei der Kfz-Steuerschuld bestehen. Zum Abschluss stellt man sich dann noch die Frage, welches HZA ist denn für mich überhaupt zuständig?

Alleine in NRW gibt es sechs verschiedene Hauptzollämter. Somit muss ich erst mal in Erfahrung bringen, wer mein aktueller Ansprechpartner

ist. Ist es das HZA Dortmund, Bielefeld, Münster, Duisburg, Krefeld oder Köln?

Anhand der zahlreichen Problematiken ist zu überlegen, ob sich die Regierung wirkliche Gedanken über den Prozess gemacht hat. Ich denke, dass hier nicht von Prozessoptimierung gesprochen werden kann. Vielmehr wird der „Bürokratismus" in Deutschland gefördert.

Zusammenfassend kann man sagen, wer mit mehreren Anbietern zusammenarbeitet, muss leider mehr an Unterlagen beibringen. Die Geschäftsführer müssen mehr Unterschriften leisten. Es ist ratsam, genügend „Originale" auf Halde zu legen, damit alle Zulassungen durchgeführt werden können. Seien wir optimistisch, dass hier noch ein bisschen nachgebessert wird und der Prozess zur Zulassung von Fahrzeugen mit dem entsprechenden SEPA-Kombimandat vereinfacht wird.

Autor

*Seit 2009 ist **Andreas Nickel** Leiter/Manager Fleet eines großen international tätigen Telekommunikationsunternehmens in Düsseldorf. Hier ist er verantwortlich für den gesamten Fuhrpark mit über 1.100 Einheiten. Der gelernte Einzelhandels- und Speditionskaufmann bildete sich 2001 zum Betriebswirt (VWA) weiter und ließ sich 2003 von der bfp-Akademie zum Fuhrparkmanager zertifizieren. Als Sachbearbeiter im Bereich Allgemeine Verwaltung eines japanischen Konzerns erhielt er erste Einblicke, ehe er die Leitung der Abteilung 1998 übernahm. Im Jahr 2001 wechselte er als Account Manager zu einer Captive-Leasinggesellschaft. Daran angeschlossen arbeitete er noch als Ansprechpartner für Großkunden und Behörden bei einigen Automobilhandelspartnern. Auch im Bereich Fuhrparkmanagementberatung/Consulting konnte er einige Erfahrungen sammeln. So war er unter anderem verantwortlich für den Aufbau des Bereichs Fleetconsulting bei der TÜV Rheinland GmbH, Köln. Heute arbeitet er zusätzlich als Referent bei diversen Veranstaltungen und ist Trainer der TÜV Rheinland Akademie im Bereich Aus- und Weiterbildung von Fuhrparkbeauftragten und -managern.*

Koffer packen

Mit dem HD-Koffer hat die Sortimo International GmbH einen Klassiker im Sortiment des Einbauspezialisten neu aufgelegt. Der HD-Koffer besteht anders als seine blauen Vorgänger nicht mehr aus Metall, sondern aus einem hoch belastbaren Kunststoffmix (Temperaturbeständigkeit von -20 °C bis +80 °C). An den vielseitigen Verstaumöglichkeiten für Werkzeug oder Kleinteile hat sich natürlich nichts geändert. Außerdem erweitert Sortimo seine L-BOXXen-Familie um die L-BOXX Mini und die LT-BOXX. Die Mini ist geeignet als Ordnungs-, Unterteilungs- und Transportsystem für Kleinteile. Wie alle L-BOXXen ist sie stapelbar, untereinander verklickbar und besitzt einen Tragegriff. Für den Transport von größeren und schwereren Hilfsmitteln eignet sich die LT-BOXX. Ein weit ausschwenkender Tragegriff erleichtert das Beladen und Entnehmen selbst schwerer Kisten.

Großraumlimousine

Mit der neuen V-Klasse von Mercedes-Benz möchte der Premiumhersteller vor allem größere Familien, freizeitaktive Menschen mit einem umfangreichen Outdoor-Equipment und natürlich Business-Shuttle-Unternehmen und Hotels als Kundengruppe ansprechen. Dementsprechend großzügig und komfortabel sind das Raumangebot und die Innenausstattung. So bietet die V-Klasse Platz für acht Personen und verfügt unter anderem bereits in der Serienausstattung über das Infotainmentsystem Audio 20 USB mit frei stehendem 7-Zoll-Zentraldisplay, Zierelemente in Klavierlackoptik, 3-Speichen-Multifunktionslenkrad mit zwölf Tasten, eine in Neigung und Höhe verstellbare Lenksäule, Komfortsitze für Fahrer und Beifahrer mit Thorax-Pelvis-Sidebag, eine elektrische Feststellbremse und aktive Feststeller der Fondschiebetür. Ab sofort ist die V-Klasse im Mercedes-Benz-Handel bestellbar – die Markteinführung erfolgt ab Ende Mai 2014. In Deutschland wird die Großraumlimousine schon ab 36.050 Euro (netto) erhältlich sein.

Transportlösung

Im Mai findet die offizielle Markteinführung des Ford Transit in Deutschland statt. Aluca hat schon vorab eine passende Fahrzeugeinrichtung für den Transporter entwickelt. Rutschfeste Grundlage dieser Sicherheitseinrichtung ist eine robuste Bodenplatte. In die Fahrzeugeinrichtung können je nach Bedarf bekannte Aluca-Klassiker wie diverse Regalwannen, Fachböden mit S-BOXXen als auch Schubladen und Aluminiumkoffer integriert werden. Auch ein optionaler Gasflaschenschrank sowie eine ausziehbare Werkbank sind einbaubar. Neu im Transit verfügbar ist ein seitlicher ALUCA Schwerlast-Bodenauszug. Montiert auf der tragfähigen Deckplatte dimension2 lässt sich dieses bis zu 200 Kilogramm belastbare Auszugssystem anwenderfreundlich bis zu 2/3 herausziehen und ermöglicht so rückenschonendes Be- und Entladen schwerer niedergezurrter Gegenstände oder das einfache Bedienen von Stromerzeugern oder Kompressoren.

Sparsam

Volkswagen hat die sparsamen Blue-Motion-Varianten des Transporters und Multivans überarbeitet. In der 114 PS starken 2,0-Liter-Diesel-Variante des Transporters soll der Verbrauch bei nur noch 5,8 Liter liegen. Für die Kleinbus-Version gibt Volkswagen einen Verbrauch von sechs Liter auf 100 Kilometer als Durchschnittswert an. Das ist eine Reduzierung der Verbrauchswerte um jeweils 0,6 Liter. Möglich werden die Einsparungen durch die bereits bei anderen BlueMotion-Modellen zum Einsatz kommende Kombination aus Start-Stopp-System, Rekuperation, besonders rollwiderstandsarmen Reifen, geändertem Motormanagement und Getriebe sowie aerodynamischen Maßnahmen. Der Einstiegspreis für den Transporter Blue-Motion beträgt 26.560 Euro (netto). Den Multivan Blue-Motion bekommt man ab 31.250 Euro (netto).

Sycada Ihr Partner im Flottenmanagement

SYCADA.GREEN Ihr Partner in nachhaltiger Mobilität

GPS Flottensteuerung

- Hervorragendes Preis-Leistungs-Verhältnis
- Viele Anwendungen, ein System

Elektronisches Fahrtenbuch

- Komfortable und weitgehend automatisierte Kommentierung
- Durch Fahreridentifizierung auch für Poolfahrzeuge geeignet

Connected Navigation

- Bleiben Sie mit Ihrem Außendienst in Kontakt
- Integrierte Kommunikation und Auftragssteuerung

Verbrauchsoptimierung

- Reduzieren Sie Ihre Kraftstoffkosten und CO2-Emissionen
- Unterstützung bei der Einführung von Elektrofahrzeugen

Sycada Deutschland GmbH +49 89 550616 - 0 www.sycada.com www.sycada-green.com

Produktoffensive von Ford mit dem Transit Courier, Transit Connect, Transit Custom und dem neuen Transit (v. li. n. re.)

Eine Idee weiter

Unter dem Motto „Transit Go Further 2014" stellte Ford in Barcelona die komplett neu entwickelte Transit-Produktfamilie vor. Highlights der Veranstaltung waren der neue Transit, die siebte Generation der mittlerweile legendären Nutzfahrzeugbaureihe, die ab Mai bei den Händlern steht, sowie der kleine Stadtlieferwagen Transit Courier, der ab Juni die Produktfamilie nach unten abrundet. Flottenmanagement berichtet exklusiv vom Event in Barcelona.

Mit dem „FK 1000" aus Köln-Niehl begann 1953 die Erfolgsgeschichte des Ford Transit. Heute, über 60 Jahre später, ist aus dem einstigen Kleintransporter eine komplette Nutzfahrzeugfamilie geworden, die sich bereits über sieben Millionen Mal verkauft hat und in über 118 Ländern auf sechs Kontinenten verfügbar ist. Vereint unter der Bezeichnung „Transit" bietet Ford ab sofort vier Nutzfahrzeugmodelle an: Angefangen beim Transit Courier, einem Nutzfahrzeug des Kleinwagensegments, und beim Transit Connect, der die Plattform des C-MAX nutzt, über den Transit Custom, der über eine Nutzlast von bis zu einer Tonne verfügt, bis zum neuen Transit, der allein in vier Karosserieversionen erhältlich sein wird, sollen diese Modelle nahezu alle Bedürfnisse der Kunden zufriedenstellen. Im Unterschied zu den Personentransportern mit der Bezeichnung „Tourneo" verfügen die Transit-Baureihen über eine Lkw-Zulassung.

Der Startschuss für die Produktoffensive fiel in der zweiten Jahreshälfte 2012 mit der Einführung des Transit Custom. Dieser hat ausschließlich Frontantrieb, der mit einem serienmäßigen Sechsgang-Schaltgetriebe kombiniert wird. Als Motor kommt ein 2,2-Liter-TDCi-Dieselmotor mit Common-Rail-Einspritzung mit 74 kW, 92 kW oder 114 kW zum Einsatz, welcher serienmäßig über ein Start-Stopp-System verfügt. Damit erreicht der Transporter laut Unternehmensangaben klassenbeste Verbrauchswerte von bis zu 6,0 Liter auf 100 Kilometer und emittiert dabei lediglich 159 Gramm Kohlendioxid je Kilometer.

Bernhard Schmitz (Leiter Nutzfahrzeuge der Ford-Werke GmbH, li.) erläuterte Steven Bohg (Flottenmanagement, re.) die Neuerungen beim neuen Transit

Auch bei der Sicherheit versucht der Custom zu überzeugen, so erzielte er fünf Sterne beim Euro-NCAP-Sicherheitsrating und erhielt zudem die Euro NCAP Advanced Awards für den Fahrspur-Assistent mit Müdigkeitswarner sowie für Ford SYNC mit Notruf-Assistent. „Bei der Neuausrichtung unserer Nutzfahrzeugpalette war es uns wichtig, Bewährtes weiter zu verbessern und dabei zugleich aber auch neue Akzente in dieses Segment einzubringen. Hierzu zählen beispielsweise ein Pkw-ähnlicher Komfort in der Fahrgastzelle sowie das Multimedia-Konnektivitätssystem Ford SYNC mit Notruf-Assistent und Sprachsteuerung.

Aber auch bei der Nutzbarkeit gehen wir in den Segmenten neue Wege. So finden beispielsweise im Transit-Custom-Kastenwagen bereits mit kurzem Radstand drei Europaletten Platz. Darüber hinaus können hier dank der innovativen Trennwand mit Durchlademöglichkeit selbst Gegenstände von drei Meter Länge verstaut werden, also zum Beispiel Rohre. Im Kastenwagen mit langem Radstand misst die Laderaumlänge aufgrund der Durchlademöglichkeit sogar 3,4 Meter", erläutert Wolfgang Booms, Executive Director Fleet & Remarketing Operations bei Ford of Europe.

Innerhalb von zwei Jahren wurde sukzessive die komplette Nutzfahrzeugpalette überarbeitet: „Eine der ersten Herausforderungen, die bei der Erneuerung des kompletten Nutzfahrzeug-Portfolios in so kurzer Zeit entsteht, sind die Kapazitäten. Dabei dürfen keinerlei Fehler passieren, das heißt, dass ein neues Produkt von Anfang an ein hohes Qualitätsniveau erreichen muss, denn hinterher bekommt man Fehler hier nur schwer korrigiert. Zum anderen müssen sich am Ende die Investitionen tatsächlich über die Volumina rechnen und hier sind wir einer der wenigen Hersteller, vielleicht auch der einzige Hersteller, der die Volumenberechnung nicht nur europaweit, sondern weltweit vornimmt. Aus diesem Grund rechnen sich diese Investitionen auch ohne Kooperationen für uns. Diese zwei Hauptherausforderungen gilt es zunächst zu lösen, um eigenständig eine komplette Nutzfahrzeugpalette, angefangen beim kleinen Stadtlieferwagen bis zum 4,7-Tonner, neu auf den Markt bringen zu können", fasst Bernhard Schmitz, Leiter Nutzfahrzeuge der Ford-Werke GmbH, die Schwierigkeiten zusammen.

Bei der Produktoffensive, die Ford mit dem Transit Custom startete, lag der Fokus jedoch nicht nur auf der Modernisierung des Nutzfahrzeugprogramms in Europa, sondern auch auf der Erweiterung des Angebots. So handelt es sich beim „Custom" nicht um die nächste Generation einer bereits bestehenden, sondern um eine komplett neu entwickelte Baureihe. Ford schließt mit dem kompakten, auf der Architektur des Fiesta basie-

renden Stadtlieferwagens Transit Courier, der ab Juni 2014 verfügbar sein wird, die Modernisierung und Erweiterung seiner Nutzfahrzeugpalette mit dann vier eigenständigen Baureihen ab (Courier, Connect, Custom, Transit).

Der neue Transit Courier siedelt sich in der Produkthierarchie unterhalb des Transit Connect an, ohne dabei wirklich viel kleiner zu sein: „Lediglich 20 Zentimeter fehlen ihm zum Transit Connect mit kurzem Radstand. Damit ist er prädestiniert für Kunden, die weniger Laderaum brauchen und vor allem im urbanen Umfeld unterwegs sind, denn hier kann er aufgrund der Wendigkeit und der kurzen Abmessungen besonders punkten. Jedoch bietet er auch einen hohen Nutzfaktor. So verfügt er über die höchste Zuladung in seinem Segment und ist damit auch ein zuverlässiger Partner für den Transport schwerer Güter“, erläutert Bernhard Schmitz. Mit dem wendigen Stadtlieferwagen werden somit in erster Linie Kunden aus dem Servicebereich, wie beispielsweise Hausmeister oder Lieferdienste, angesprochen, die im städtischen Bereich ein Fahrzeug brauchen, welches die Vorzüge eines Pkw-ähnlichen Fahrkomforts mit dem Nutzungsspektrum eines kleinen Lieferwagens kombiniert.

Am oberen Ende der Nutzfahrzeugpalette von Ford befindet sich der Transit, der ab Mai 2014 in den Markt eingeführt wird. Dieser soll vor allem mit mehr Ladevolumen, geringerem Verbrauch sowie niedrigeren Unterhaltskosten punkten. Zudem wird der neue Ford Transit wieder in vier Karosserieversionen verfügbar sein: Kastenwagen, Kombi, Bus, Fahrgestell. Bis zu elf Prozent mehr Ladekapazität, innovative Detaillösungen und ein noch praktischerer Zugang zum Stauraum sollen ihn als Kastenwagen noch individueller an den Kundenbedürfnissen ausrichten.

Als Kastenwagen ist der neue Ford Transit mit Front-, Heck- oder Allradantrieb, in drei Radständen, vier Karosserielängen und zwei Dachhöhen sowie einem zulässigen Gesamtgewicht von bis zu 4,7 Tonnen erhältlich. Besonders praktisch sind dabei die steil emporragenden Seitenwände und weit öffnenden Türen, die das Beladen erleichtern sollen. Hinzu kommen seitliche Schiebetüren, die dank einer Breite von 1.300 Millimetern es nun auch Gabelstaplern einfacher machen, den Laderaum zu erreichen.

„Wir haben gegenüber der Vorgängergeneration noch einmal die Qualität und die Steifigkeit erhöht. Zudem haben wir auch die Funktionalität des neuen Transit weiter verbessert: So hat die Ladekapazität noch einmal um bis zu elf Prozent zugelegt und der Transit wartet daneben mit einer zulässigen Anhängelast – unabhängig vom Radstand – von 3,5 Tonnen für alle 350-HD-Modelle auf. Nicht zuletzt bieten wir hier auch den Komfort eines Pkw in der Fahrerkabine – zum einen, was die Laufruhe angeht, und zum anderen, was die Ausstattung betrifft: Zahlreiche Ablagefächer, ein in Höhe und Tiefe anpassbares Lenkrad, eine Vielzahl fortschrittlicher Fahrer-Assistenzsysteme sowie Ford SYNC mit AppLink

Anschaulich zeigte Wolfgang Booms (Executive Director Fleet & Remarketing Operations bei Ford of Europe) die Vielseitigkeit des Transit-Custom-Laderaums

und Notruf-Assistent setzen nicht nur neue Akzente in diesem Segment, sondern verleihen dem Transit ein völlig neues und Pkw-ähnliches Fahrgefühl“, fasst Schmitz zusammen.

Insgesamt betrachtet, hat Ford in einer beispiellosen Produktoffensive nicht nur kleine Veränderungen am kompletten Nutzfahrzeugprogramm vorgenommen, sondern – aufbauend auf den vorhergehenden Generationen sowie dem Kundenfeedbacks – die komplette Produktfamilie modernisiert und zugleich erweitert. In der Juni-Ausgabe des Flottenmanagement-Magazins berichten wir ausführlich über die Präsentation „Transit Go Further“ in Barcelona und fangen die ersten Kundenmeinungen zu den neuen Modellen ein.

Professionelles Reifenmanagement für Ihren Fuhrpark

Driver Fleet Solution

UNSERE LEISTUNGEN

- Bundesweit flächendeckendes Netz professioneller Reifenhändler
- Webbasierte Auftragsabwicklung mit Online-Autorisierung und Online-Abrechnung
- Kostenreduzierung und -transparenz durch konsequente Umsetzung der fuhrparkspezifischen Marken und Produktvorgaben
- Elektronische Zentralfakturierung und individuelles Reporting
- Auf Wunsch bevorzugte Ausrüstung mit Umweltreifen zur Senkung der Fuhrparkkosten und Erfüllung der Umweltrichtlinien der Fuhrparks

DRIVER HANDELSSYSTEME GMBH
Geschäftsbereich Fleet Solution
Höchster Straße 48–60 · 64747 Breuberg
Telefon 06163 712590
E-Mail info@driver-fleet-solution.de
www.driver-fleet-solution.de

Wieder Heckantrieb

Nach sechs Jahren erneuert Renault seinen Kleinstwagen Twingo und sorgt mit einem Heckmotor-Konzept für Aufsehen. Der taufrische Franzose wird stets als Fünftürer geliefert und ist fit für die City dank zehn Zentimeter kürzerer Außenlänge im Vergleich zum Vorgänger. Damit selbst groß gewachsene Personen im Fond keine Not leiden müssen, trumpft die völlig neu entwickelte Konstruktion mit einem um 13 Zentimeter verlängerten Radstand auf. Für Vortrieb sorgen ganz im Sinne der CO_2-Reduktion aufgeladene Dreizylinder mit 0,9 (70 PS) respektive einem Liter Hubraum (90 PS). Eine Vielzahl von Ablagen sorgt für ein hohes Maß an Praxistauglichkeit, und verschiedene bunte Farben für die Innenraumelemente sowie Außenspiegel im Kontrastton zur Fahrzeuglackierung garantieren den potenziellen Kunden reichlich Individualität.

Evolution und Revolution

Audi installiert einen neuen TT und hat das sportive Coupé im evolutionären Stil weiterentwickelt. Allerdings haben die Designer den Ingolstädter in der dritten Generation konturierter gestaltet und ihm sichtlich schneidige Linien verpasst. Revolutionär dagegen mutet das Infotainment-System an: Statt mechanischer Anzeigenadeln gibt es eine durchgängige TFT-Scheibe – so konnten die Techniker Bordrechner, Navigation und Tacho in ästhetischer und zugleich gut ablesbarer Art und Weise vereinen. Unter der Haube stecken zum Start die bekannten Konzernmotoren mit zwei Liter Hubraum sowie Aufladung. Je nach Version zerren 184 (Diesel), 230 (Basisbenziner) oder 310 PS (TTS) an der Vorder- oder beiden Achsen. Letzterer schafft den Standardsprint auf 100 km/h in weniger als fünf Sekunden und avanciert damit zum reinrassigen Sportler.

Geschlossen fast schöner

Nach dem F-Type Roadster fackelt Jaguar nicht lange und liefert das Coupé gleich nach. In dem knackigen Hochleistungs-Hecktriebler bleibt zwar der Wind aus, aber dafür macht er auf dem Laufsteg eine fast noch bessere Figur. Der rassige Zweitürer betört geradezu mit seinem sanft abfallenden Dach und der lang gezogenen, großzügig verglasten Heckklappe. Der Antrieb schafft Emotionen – sämtliche Triebwerke werden mittels Kompressor beatmet und holen von 340 bis 550 PS aus drei (V6) oder fünf (V8) Liter Hubraum. Mit einem Grundpreis von 56.302 Euro (netto) ist der Brite allerdings kein günstiges Vergnügen. Immerhin sind Achtgang-Automatik, Lederpolster, Radio, elektrisch verstellbare Sitze und Xenonlicht serienmäßig an Bord. Für die Bluetooth-Freisprechanlage werden netto 462 Euro fällig, während das Festplatten-Navi mit 2.487 Euro (netto) extra zu Buche schlägt.

Hauptsache anders

Der neue Citroën C4 Cactus ist endlich wieder ein Markenvertreter, wie ihn die Fans sich vorstellen: frech, anders und sympathisch. Mit den sogenannten Airbumps schufen die Kreativen ein auffälliges Designmerkmal, das obendrein auch noch nützlich ist. Bei einem leichten Crash schützten sie die Außenhaut des Franzosen mit den integrierten Luftkapseln. Dank eines Leergewichts von unter einer Tonne soll der Cactus Maßstäbe bei der Effizienz setzen. Klar, dass die Ingenieure sparsame Dreizylinder der PureTech-Generation sowie genügsame Diesel für den Antrieb einsetzen. An Alltagskomfort soll es indes nicht mangeln – der Cactus verfügt wunschgemäß über Navigationssystem mit großem Bildschirm, ein großes Panorama-Glasdach und Rückfahrkamera. Wer unsicher ist beim Einparken des 4,16 Meter langen Allzweckvehikels, bekommt einen vollautomatischen Parkassistenten.

Smart Meetings

Die Hotelkette Park Inn by Radisson führt in Deutschland, Österreich und der Schweiz das Tagungs- und Veranstaltungskonzept „Smart Meetings and Events“ ein. Damit will die Hotelmarke, die auf lange Erfahrung und breite Sachkenntnis in diesem Bereich zurückgreifen kann, Tagungs- und Seminarplaner aktiv unterstützen. Eingeführt wird das Konzept an 26 wirtschaftlich wichtigen Standorten und in 29 Häusern. Das umfasst eine Auswahl von insgesamt 215 flexiblen Tagungsräumen mit Flächen von 15 bis 1.400 Quadratmetern. Damit steht für jeden individuellen geschäftlichen, gesellschaftlichen oder privaten Anlass eine Vielzahl an Locations zur Verfügung.

Neue Konzepte

Das Mitfahrnetzwerk flinc und die Deutsche Bahn arbeiten gemeinsam an neuen Konzepten, um die Mobilität an Bahnhöfen zu verbessern. Gerade an regionalen Bahnhöfen könnten so interessante neue Dienstleistungen entstehen. Flinc ist eine Mitfahrerplattform für kurze und mittlere Strecken, bei der Nutzer angeben können, wohin sie wollen. Daraufhin schlägt die Plattform dem Nutzer die passenden Mitfahrgelegenheiten automatisch, adressgenau und in Echtzeit vor. Bereits mehr als 650.000 Fahrten und Mitfahrten laufen jeden Monat über die Plattform. Auch viele Firmen nutzen diesen Service für eine effizientere innerbetriebliche Mobilität. Seit letztem Jahr kooperiert der Navigationsspezialist Garmin mit dem Mitfahrnetzwerk. Somit können einmal im Navi angelegte Strecken als Fahrangebot festgelegt werden. Im BMW i3 ist die App bereits serienmäßig vorhanden.

Einschränkung

Die Regierungen der EU-Mitgliedstaaten planen, die Rechte von Fluggästen bei Verspätungen und Annullierungen massiv einzuschränken. Demnach würden Entschädigungen bei Verspätungen – je nach Flugentfernung – erst nach mehr als fünf, neun oder zwölf Stunden fällig. Der Verband Deutsches Reisemanagement (VDR) und der Verbraucherzentrale Bundesverband (vzbv) fordern die Bundesregierung auf, sich von den Plänen abzugrenzen und das Votum des Europäischen Parlaments, welches eine Entschädigung bereits nach drei Stunden vorsieht, zu unterstützen. In diesem Zusammenhang weist der VDR darauf hin, dass Verspätungen für die Wirtschaft zu ökonomischen Belastungen führen. VDR-Präsident Dirk Gerdom erklärt dazu: „Flugannullierungen oder Verspätungen führen zu teuren Arbeitszeitausfällen – und die Folgekosten für die Wirtschaft durch geplatzte Geschäftsabschlüsse und nachgeholte Termine lassen sich erst gar nicht beziffern.“

Neuerungen

Der Carsharing-Anbieter Hertz 24/7 führt verschiedene Neuerungen ein. Unter anderem geht Hertz eine Kooperation mit PayPal ein. Damit ist es Kunden ab sofort möglich, auch ohne Kreditkarte mit PayPal als alternative Zahlungsmethode zu bezahlen. Darüber hinaus wird die Carsharing-Flotte um den Ford Fiesta erweitert. Der Cityflitzer ist neben dem Opel Astra und Insignia als praktischer Kleinwagen für die Stadt gedacht. Ebenfalls grunderneuert ist die Tarifstruktur des Carsharing-Systems. Neben den bekannten Stunden- und Tagesraten gibt es günstige Tarife für Nachtschwärmer. Der Overnight-Tarif gilt täglich zwischen 18.00 und 8.00 Uhr. Für Dienstreisende ist vor allem das internationale stationsbasierte Carsharing interessant. Etwa 1.800 Stationen stehen den Hertz-Geschäftskunden international in Ländern wie Großbritannien, Spanien, den Niederlanden oder auch der USA zu Verfügung.

Radisson BLU

BEI UNS LIEGEN SIE

HIGH-SPEED INTERNETZUGANG, NESPRESSO® MASCHINE MIT AUSWAHL VERSCHIEDENER KAFFEESORTEN, TAGESZEITUNG, SPIELFILME, FRÜHSTÜCK, FLAUSCHIGER BADEMANTEL UND MEHR...

BUSINESS CLASS

HOTELS DESIGNED TO SAY YES!
radissonblu.de/business-class-zimmer

Bei der Wahl des günstigsten Transportmittels gibt es viele Variablen

Qual der Wahl

Dienstreisen und vor allem die zugehörigen Kosten stehen regelmäßig auf dem internen Prüfstand. Dabei stellt sich nicht nur die Frage, welche Dienstreisen grundsätzlich notwendig und sinnvoll sind, sondern auch, ob eine preisgünstigere Telefonkonferenz diese ersetzen kann. Auch die eindeutig notwendige Dienstreise selbst wird nach verschiedensten Kriterien hinterfragt.

Eine Dienstreise kostet Zeit und Geld, das ist von vorneherein klar. Hier gilt es, diese beiden Faktoren in eine sinnvolle Relation zu bringen, da auch die Zeit des Mitarbeiters zunächst einmal in Geld umrechenbar ist. Seit einiger Zeit kommen dann noch weitere Faktoren hinzu wie die Betrachtung der Dienstreise unter dem Umweltfaktor, hier insbesondere dem CO_2-Ausstoß – und das oft schon für die gesamte Reise, also nicht nur die Transportwege, sondern sogar für die Hotelübernachtung. Dabei kann es erhebliche Zielkonflikte geben.

Faktor Geld

Natürlich wird das Unternehmen zunächst die reinen Geld-Kosten der Dienstreise betrachten: welches ist das preisgünstigste Transportmittel (Dienstfahrzeug, Flugzeug, Bahn, Mietwagen oder eine Kombination aus Teilen davon) und welches ist in der Zielstadt das preisgünstigste Hotel mit den gewünschten Standards. Das ist relativ einfach, hierfür gibt es Vergleichsportale, aber das bildet die komplexe Problemstellung nicht ab.

Der Grund für den Fokus auf die reinen Geld-Kosten ist indes klar: Der Mitarbeiter ist ja „sowieso" da und bezahlt, so zumindest eine häufig anzutreffende Grundeinstellung. An diesen Kosten kann zumindest der Travel Manager auch nichts ändern. Also hält er sich an die Zusatzkosten, die projektbedingt zusätzlich anfallen – und verliert dabei den Zeitaspekt mitunter etwas aus den Augen.

Nachhaltig und mit dem Green Key zertifiziert: „Urban"-Suite von Radisson Blu Hamburg Airport

Faktor Zeit

Hier ist die Beurteilung auch schon viel komplizierter, zumal es noch immer Unternehmen und Behörden mit dem Credo „Reisezeit ist keine Arbeitszeit" gibt. Aber das ist natürlich in der Praxis Quatsch: Zum einen reist der Mitarbeiter ja nicht zum Spaß, sondern betrieblich veranlasst. Und zum anderen soll der Mitarbeiter ausgeruht und konzentriert bei dem Termin vor Ort sein – sonst könnte man sich die gesamte Aktion unter Umständen gleich sparen. Aber Reisezeit ist eben schwierig in Geld umzurechnen: Unter Umständen kann der Mitarbeiter ja unterwegs mobil arbeiten, vielleicht ist er allerdings auch nicht komplett ausgelastet und wäre in der verwendeten Reisezeit ohnehin nicht allzu produktiv. Diese Beurteilungen sind kompliziert.

Den Faktor Zeit gilt es dabei gleich doppelt zu beachten: denn das betrifft zum einen die Art der Reise, und zwar von der Haustür bis zum Termin, inklusive der notwendigen Stopps. Der Klassiker bei den Fortbewegungsmitteln ist – zumindest im Inland – der eigene Dienstwagen. Denn nur dieser bietet den Punkt-zu-Punkt-Transport ohne lästiges Umsteigen. Bei längeren Wegen hat der eigene Pkw indes den Nachteil, dass eine mehrstündige Autofahrt den Mitarbeiter schon stark ermüden kann, außerdem steigt mit jedem Kilometer die Gefahr, in einen zeitfressenden Stau zu kommen. Hinzu kommt noch, dass der Mitarbeiter beispielsweise nicht am Notebook arbeiten kann, solange er mit Autofahren beschäftigt ist.

Besonders unter diesem letzten Gesichtspunkt lohnen sich andere Verkehrsmittel wie Bahn oder Flugzeug. Denn hier kann – zumindest theoretisch – während der Fahrt/des Fluges gearbeitet werden, was es auch sinnvoller macht, die Reisezeit als Arbeitszeit anzurechnen. Allerdings ist der Mitarbeiter hier auf Flug- und Abfahrtspläne angewiesen, ist also weit weniger flexibel bei der Terminplanung. Dazu kommt dann noch, dass der Weg von/zu dem Flughafen oder Bahnhof auch sinnvoll und kostengünstig bewältigt werden muss. Und: Effektives Arbeiten unterwegs ist nicht eines jeden Mitarbeiters Sache und hängt zudem von der Art der Tätigkeit des Mitarbeiters ab.

Der Faktor Zeit gilt natürlich auch für das Hotel: Was nutzen ein paar gesparte Euros, wenn der Mitarbeiter dafür eine Stunde bis zu seinem Termin quer durch die Stadt fahren muss, entweder genervt und unproduktiv im eigenen Auto oder teuer im Taxi? Auch hier gilt also, ein sinnvolles Verhältnis zwischen Hotelpreis und Weg für den Mitarbeiter bis zum Termin zu finden. Denn auch hier ist Zeit natürlich Geld.

Faktor Umwelt

In Zeiten zunehmender Umwelt-Orientierung treffen auch den Dienstreisenden immer mehr grüne Anforderungen, die es bei der Reiseplanung zu berücksichtigen gilt. Es gibt bereits CO_2-Rechner, die den umweltfreundlichsten Weg vom Start- bis zum Zielort ausrechnen. Das Ergebnis ist dann eine Empfehlung, mit welchem Verkehrsmittel – oder mit welcher Kombination daraus – der Termin wahrgenommen werden sollte. Auch die jeweilige Reisezeit ist in der Regel ausgewiesen, denn auch hier gilt: Grün allein ist noch nicht alles.

Auch bei der Hotelauswahl ist „Green Travel" immer häufiger ein echtes Entscheidungskriterium: Bei gleichem oder ähnlichem Preis und Lage entscheiden sich immer mehr Dienstreisende und Travel Manager für das Hotel, welches am nachhaltigsten wirtschaftet – und das idealerweise auch mittels Zertifikaten nachweisen kann.

Weiche Faktoren

Zu alledem gibt es noch weitere Faktoren, die – je nachdem, als wie wichtig diese in dem Unternehmen angesehen werden – ebenfalls zu berücksichtigen sind. Die Dienstreisenden – oder auch das Unternehmen selbst – sind vielleicht Mitglied bei einem Bonus-System.

Bei Fluggesellschaften lohnt sich die „richtige" Linie speziell für den Mitarbeiter besonders: Denn hier gibt es recht schnell Freiflüge, Upgrades und Zugänge zu höherwertigen Lounges mit kostenlosem Essen und Trinken. Aber auch wer „seiner" Hotelgruppe länger treu bleibt, kann eine Sonderbehandlung erwarten: mit kostenlosen Upgrades auf eine höhere Zimmerkategorie, kostenlosem Internet oder auch Gratis-Wochenenden.

Entsprechend der Regeln der firmeninternen Travel Policy darf dann der Mitarbeiter die Vergünstigungen entweder privat nutzen – die Pauschalversteuerung wird in der Regel von dem Bonus-System-Anbieter übernommen – oder er muss sie dem Unternehmen zur Verfügung stellen, welches dadurch Kosten sparen kann. Wobei dem Unternehmen einige der Vergünstigungen ohnehin zugutekommen, beispielsweise durch kostenloses Frühstück, Internet oder der Möglichkeit, dank Inklusiv-Upgrade eine günstigere Zimmerkategorie buchen zu können. Natürlich kann es sein, dass auch andere persönliche Vorlieben des Mitarbeiters diesen beeinflussen, möglichst in seinem Wunsch-Hotel eingebucht zu werden – wenn er beispielsweise ein Freund von Wellnessanlagen ist und diese eben in manchen Hotels deutlich schöner sind als in anderen.

Alternativen

Die meisten Kundentermine müssen sein, da gibt es in Unternehmen in aller Regel keine Diskussion. Im Gegenteil: Bei guten Kunden werden oftmals Vorgaben erstellt, wie häufig diese regelmäßig besucht werden müssen – ob nun gerade eine wichtige Verhandlung ansteht oder auch nicht; dann wird eben nur Interesse vor Ort gezeigt.

Aber es gibt auch Dienstreisen, die vielleicht nicht unbedingt sein müssten. Kürzere Besprechungen in verstreuten Teams beispielsweise können unter Umständen auch durch Telefon- oder Videokonferenzen ersetzt werden. Die kosten je nach eingesetztem System fast überhaupt nichts – und CO_2 fällt hier gar nicht erst an.

Zielkonflikte

Die Aufgabe des Travel Managers oder – wenn die Mitarbeiter ihre Reisen im Rahmen von Vorgaben selbst buchen – die der ausgefeilten Travel Policy ist es dann, möglichst alle Anforderungen optimal unter einen Hut zu bekommen. Insbesondere die Werte von Zeit gegen Kosten und Kosten gegen Umweltaspekte müssen unternehmensintern klar besprochen, definiert und beschlossen werden. Daran führt kein Weg vorbei, wenn die Entscheidungen einheitlich und auf Grundlage von für alle nachvollziehbaren Kriterien gefällt werden sollen. Denn die Wahrscheinlichkeit, dass der schnellste Weg auch der preisgünstigste und/oder der umweltfreundlichste ist und dass das preiswerteste Hotelzimmer auch das „grünste" und gleich in der Nähe von dem zu besuchenden Kunden ist, ist leider nicht allzu hoch. Hier müssen Grundsatzentscheidungen her. Das gilt auch für die Frage, zu welchem Anlass eine Dienstreise gemacht werden soll oder darf – und wann eben nicht.

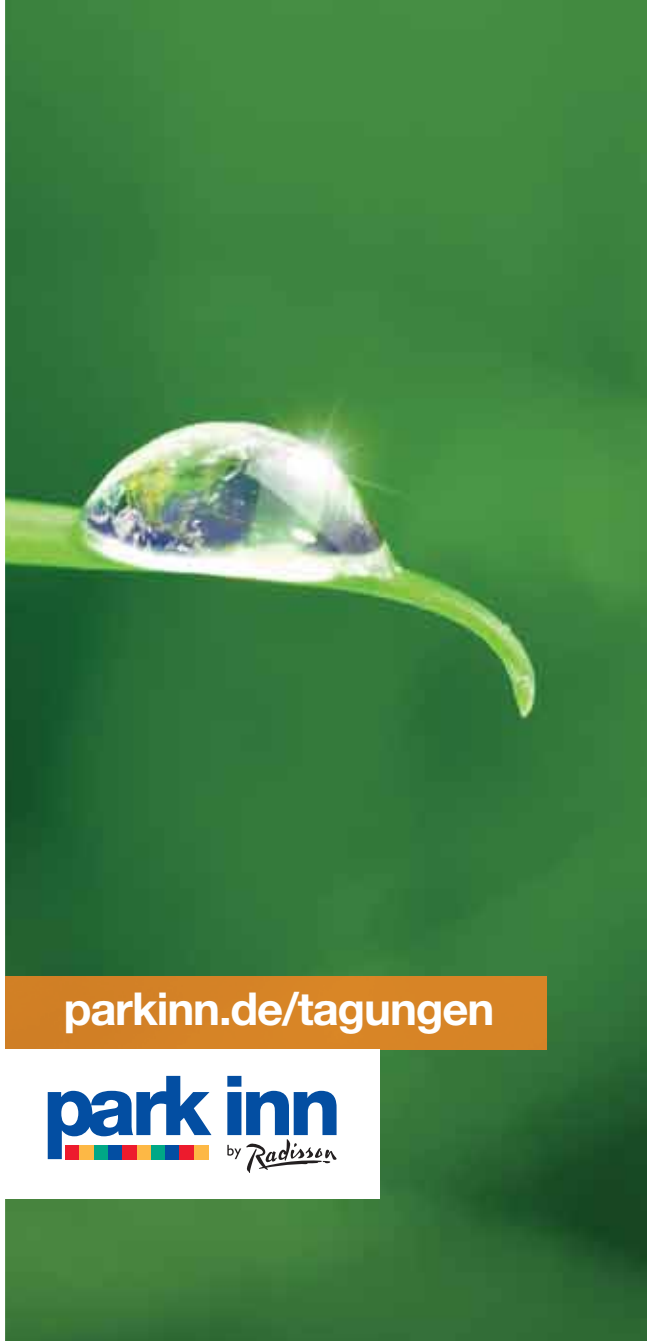
Nicht jeder Mitarbeiter nutzt Wartezeiten bei Dienstreisen effektiv zum Arbeiten

Smart Meetings and Events

think planet

Ab jetzt steht bei jedem Meeting Klimaschutz auf der Tagesordnung.

Mit „Club Carlson℠ for Planners" übernehmen wir den CO_2-Ausgleich für Ihre Veranstaltung – ohne dass Sie etwas dafür tun müssen.



Volvo S80 D4 „Kinetic“

And the winner is ...

... der Volvo S80 D4 „Kinetic“ bei den Obere-Mittelklasse-Limousinen mit Automatikgetriebe in der 70. Folge der großen Flottenmanagement-Vergleichsserie.

Der Kostenvergleich basiert wesentlich auf den Full-Service-Leasingraten und den Treibstoffkosten.

Flottenmanagement-Vorgabe Mindestausstattung

- Airbags rundum
- Freisprecheinrichtung
- Klimaautomatik
- Navigationssystem
- Nebelscheinwerfer
- Parksensoren vorn und hinten
- Radio mit CD

Mit rund 8.900 Neuzulassungen im Februar laut KBA-Angaben zählt die Obere Mittelklasse nicht zu den volumenstärksten Segmenten auf dem deutschen Gesamtmarkt. Dies schmälert jedoch nicht die Bedeutung für das Firmenkundengeschäft. So findet der Großteil des Volumens den Weg als User-Chooser-Fahrzeug in die Flotte, sprich als Modell, welches der Dienstwagennutzer innerhalb der durch die Car Policy erlaubten Fahrzeuge selbst bestimmen kann. Seit sich immer mehr Unternehmen eine konsequente Umsetzung der CO_2-Reduzierung im Fuhrpark auf die Fahnen geschrieben haben, steht die Obere Mittelklasse insbesondere auch im Vergleich zur Oberklasse verstärkt im Fokus, bietet sie doch kaum weniger Komfort, das aber bei klar niedrigeren Verbräuchen und CO_2-Werten sowie deutlich günstigeren Gesamtbetriebskosten.

Offensichtlich wollen derzeit in den Unternehmen auch immer mehr Vorstände und Geschäftsführer mit gutem Beispiel vorangehen und beschränken ihre Ansprüche an ein Fahrzeug auf das, was heute die Obere Mittelklasse schon bietet. Dieselmotorisierung präferiert, zeigt sich das Feld der hier vertretenen Fahrzeughersteller überschaubar, aber keineswegs einseitig. Neben Modellen der unterschiedlichen Premiummarken finden auch Hersteller wie Škoda und zukünftig auch Hyundai mit dem Genesis den Weg in dieses Segment und bieten hier Fahrzeuge, die preislich in etwa auf dem Niveau eines Mittelklasse-Autos liegen.

Doch mag man in diesem gehobenen Segment keineswegs auf Komfort verzichten, was vielleicht auch ein Grund ist, warum in dieser Klasse das Gros nur über ein Automatikgetriebe verfügt. Aus den ehemaligen Nachteilen der automatisierten Schaltung, wie die schlechteren Fahrleistungen und höheren Verbräuche, sind längst Vorteile geworden. Viele Automatikfahrzeuge konsumieren heute weniger als ihre gleich starken Pendants mit Schaltgetriebe und spurten schneller auf Landstraßentempo. Der Grund liegt nicht zuletzt in der stetig wachsenden Anzahl an Übersetzungen: Waren bis in die Achtzigerjahre noch drei Gänge an der Tagesordnung, so sind es heute bereits neun. Neben Land Rover bietet nun auch Mercedes-Benz für das Modelljahr 2014 Fahrzeuge mit der neuen Neungang-Automatik.

Den Anfang macht dabei der Mercedes-Benz E 350 BlueTEC, der mit der innovativen Kraftübertragung zu einem der verbrauchsgünstigsten Sechszylinder-Dieselmodelle seiner Klasse werden soll. Durch den hohen Wirkungsgrad

des patentierten Getriebekonzepts reduziert sich laut Unternehmensaussagen in der E-Klasse der NEFZ-Kraftstoffverbrauch auf 5,3 Liter Diesel je 100 Kilometer. Dabei sollen markentypisch der ausgezeichnete Antriebskomfort und die kaum wahrnehmbaren Schaltvorgänge überzeugen. Dass Effizienz mit Komfort bereits schon im 7-Stufen-Automatikgetriebe einhergehen, zeigen nicht zuletzt die Spritsparmodelle ultra von Audi sowie BlueTEC BlueEFFICIENCY Edition von Mercedes-Benz, die mit jeweils 4,4 Liter auf 100 Kilometer Bestwerte in diesen Modellreihen erzielen.

In unserem Kostenvergleich der Obere-Mittelklasse-Limousinen mit Automatikgetriebe stehen sich acht Kandidaten gegenüber. Dabei ist jedoch anzumerken, dass vor allem die deutschen Premiumhersteller mit mehr als einem Modell in diesem Segment vertreten sind, welche sich aber aufgrund der höheren Motorisierung sowie der Auslegung als viertüriges Coupé nicht für unseren Kostenvergleich geeignet haben. Zudem konnten der Maserati Ghibli und der Infiniti M, die ebenso Vertreter dieser Klasse sind, nicht kalkuliert werden.

Als Basismotorisierung für die Vergleichskandidaten haben wir ein 135 kW (183 PS) starkes Dieselaggregat gewählt, welches mit einer Abweichung von 15 Kilowatt nach oben beziehungsweise unten jedes Modell in der Motorenpalette zu bieten hatte. Die einzige Ausnahme bildet der Lexus GS 300h, welcher als Benzin-Hybrid mit 164 kW (223 PS) ins Rennen gestartet ist. Eine solch motorisierte Limousine eignet sich nicht nur als typisches User-Chooser-Modell, sondern wird in diesem Segment oftmals auch für die besonders verbrauchsarmen Varianten der Motorenpalette genutzt. So bieten Audi und Mercedes-Benz mit der ultra-Version beziehungsweise BlueTEC BlueEFFICIENCY Edition hier ihre effizientesten Modelle an.

Insgesamt zeigen sich bei den Leistungsdaten kleinere Unterschiede zwischen den Vergleichskandidaten: Für den Sprint von null auf hundert brauchen die Limousinen zwischen 7,9 (BMW 520d) und 10,1 (Lancia Thema) Sekunden. Bei der Höchstgeschwindigkeit muss sich der BMW 520d hingegen dem Audi A6 2.0 TDI ultra sowie dem Lancia Thema 3.0 24v CRD mit jeweils 232 Kilometer pro Stunde geschlagen geben, am unteren Ende bietet der Lexus GS 300h ein maximales Reisetempo von 190 Stundenkilometern. Jedoch werden diese beiden Werte keine Entscheidungskriterien für den Flotteneinsatz sein. Positiv zu vermerken ist die Einstufung in die Energieeffizienzklasse, denn fast alle verglichenen Fahrzeuge sind in den Klassen A+, A oder B eingestuft. Einzig das 2.768 cm³ fassende V6-Dieselaggregat des Lancia Thema erreicht mit 185 Gramm Kohlendioxid pro Kilometer nur die Energieeffizienzklasse C.

Der Einstiegspreis für eine Obere-Mittelklasse-Limousine beträgt rund 27.555 Euro netto beim Škoda Superb in der Ausstattungslinie „Ambition“. Damit liegt der Tscheche fast 9.000 Euro unter dem Netto-Listenpreisdurchschnitt der Vergleichskandidaten. Das hintere Ende bildet der Lexus GS 300h in der „Executive Line“-Ausstattung und einem Listenpreis von 42.689 Euro, wobei in dieser Ausstattungsvariante bereits alle Vorgaben bis auf das Navigationssystem erfüllt sind und das Fahrzeug zudem ein verbrauchsarmer Benzin-Vollhybrid ist. Etwa 4,96 Liter auf 100 Kilometer verbraucht eine so motorisierte Obere-Mittelklasse-Limousine. Wer hingegen ohne Benzin-Vollhybrid besonders spritsparend unterwegs sein will, sollte den Volvo S80 D4 in seine Betrachtung miteinbeziehen. Dieser begnügt sich laut Herstellerangaben mit 4,3 Liter auf 100 Kilometer – eine Ersparnis von fast 14 Prozent im Vergleich zum Mittelwert der Vergleichskandidaten. Angesichts der Tatsache, dass die Kraftstoffkosten den zweitgrößten Kostenblock im Fuhrpark darstellen, ist das doch schon ein bedeutender Wert.

Aufgrund des niedrigen Verbrauchs von 4,4 Liter je 100 Kilometer und eines 73 Liter fassenden Tanks übernimmt der Audi A6 2.0 TDI

(Fortsetzung auf S. 98)

Alle Marken aus einer Hand

Vereinbaren Sie einen Termin:
Telefon 0201 17673-0

Alle Fabrikate, unzählige Anforderungen, eine Lösung: Schon heute organisieren und koordinieren wir zentral sämtliche Reparaturen, Wartungen und Inspektionen für Fuhrparks jeder Größe. Vom Auftrag über die Abwicklung bis zur kompletten Abrechnung und natürlich immer den individuellen Anforderungen unserer Kunden entsprechend.

Profitieren Sie von freien Werkstätten mit Mehr-Marken-Kompetenz:
- Bundesweites FullService-Netz für Mechanik, Karosserie, Lack
- Völlige Kostentransparenz
- Höchste Qualitätsstandards
- Individuelle Servicekonzepten

Unser Leistungspektrum:
- Inspektion, Wartung, Reparatur
- Unfallschadenabwicklung
- Reifen und Räder

Global Automotive Service GmbH

Global Automotive Service GmbH
Telefon 0201 17673-0
info@global-automotive-service.com
www.global-automotive-service.com

Kostenvergleich Obere-Mittelklasse

Ein Service von Flottenmanagement

Kosten netto in Euro (bei einer Laufleistung von 36 Monaten ohne Anzahlung), **ab Werk**		**Volvo S80 D4** 8-Stufen-Automatik (Geartronic)	**Audi A6 2.0 TDI ultra** 7-Stufen-Automatik (S tronic)	**BMW 520d** 8-Stufen-Automatik (Steptronic)	**Škoda Superb 2.0 TDI Green tec** 6-Stufen-Automatik (DSG)
Betriebskosten mtl. inkl. Treibstoffkosten					
Schaltgetriebe	**20.000 km**	622,80	–	691,73	534,60
	30.000 km	723,89	–	799,93	634,07
	50.000 km	896,42	–	984,22	808,74
Automatik	**20.000 km**	656,85	693,87	689,03	573,85
	30.000 km	765,34	804,29	801,47	683,55
	50.000 km	950,87	992,54	992,47	876,92
Full-Service-Leasingrate mtl.*					
Schaltgetriebe	**20.000 km**	546,11	–	605,45	446,40
	30.000 km	608,85	–	670,51	501,77
	50.000 km	704,68	–	768,52	588,24
Automatik	**20.000 km**	574,40	609,51	602,75	474,15
	30.000 km	641,67	677,74	672,05	534,00
	50.000 km	744,75	781,63	776,77	627,66
Treibstoffkosten mtl.					
Schaltgetriebe	**20.000 km**	76,69	–	86,28	88,20
	30.000 km	115,04	–	129,42	132,30
	50.000 km	191,74	–	215,70	220,50
Automatik	**20.000 km**	82,45	84,36	86,28	99,70
	30.000 km	123,67	126,55	129,42	149,55
	50.000 km	206,12	210,91	215,70	249,26
Technische Daten**					
Außenmaße (L x B x H) in mm		4.854 x 1.861 x 1.493	4.915 x 1.874 x 1.455	4.907 x 1.860 x 1.464	4.833 x 1.817 x 1.482
Motorleistung kW (PS)		133/181	140/190	135/184	125/170
Beschleunigung 0–100 km/h		8,4	8,2	7,9	8,6
Höchstgeschwindigkeit in km/h		225	232	231	222
Durchschnittsverbrauch in l/100 km		4,3	4,4	4,5	5,2
Reichweite in km		1.628	1.659	1.556	1.154
Kofferraumvolumen in l		480	530	520	595
Zuladung in kg		436	505	535	563
CO_2-Ausstoß in g/km		113	114	119	138
Energieeffizienzklasse		A+	A+	A+	B
Dichte Servicenetz		361	1.448	614	902
Garantiebedingungen					
Fahrzeug		2 Jahre	2 Jahre	2 Jahre	2 Jahre
Lack		2 Jahre	3 Jahre	3 Jahre	3 Jahre
Rost		12 Jahre	12 Jahre	12 Jahre	12 Jahre
Wartung/Inspektion		1 Jahr/30.000 km	3 Jahre/30.000 km	nach Serviceanzeige	2 Jahre/30.000 km
Ausstattungsvariante		Ausstattungslinie „Kinetic“ mit Business-Paket sowie Einparkhilfe vorn und hinten	Grundausstattung mit Business-Paket (u. a. mit Einparkhilfe Plus, autom. abblendendem Innenspiegel, MMI Navigation, Sitzheizung vorn, Freisprecheinrichtung, Xenon Plus)	Grundausstattung mit Navigationssystem Business, Nebelscheinwerfer sowie Park Distance Control vorn und hinten	Ausstattungslinie „Ambition“ mit Navigationssystem AMUNDSEN+, Parksensoren vorn sowie Telefonfreisprecheinrichtung Premium
Listenpreis in Euro *(netto; ohne Sonderausstattung)*		34.453,78	35.420,17	37.521,01	27.554,62

= Plätze 1 bis 3 bzw. alles lieferbar **= Plätze 6 bis 8 bzw. nicht alles lieferbar**

-Limousinen mit Automatikgetriebe

Mercedes-Benz
E 220***
7-Stufen-Automatik
(7G-Tronic)

Lexus
GS 300h
stufenlose Automatik
(E-CVT)

Jaguar
XF 2.2 Diesel
8-Stufen-Automatik (Jaguar Sequential Shift)

Lancia
Thema 3.0 24v CRD
5-Stufen-Automatik

				Betriebskosten mtl. inkl. Treibstoffkosten
–	–	–	–	**Schaltgetriebe 20.000 km**
–	–	–	–	**30.000 km**
–	–	–	–	**50.000 km**
704,37	864,88	799,79	795,98	**Automatik 20.000 km**
823,12	990,43	928,75	935,18	**30.000 km**
1.025,11	1.203,75	1.150,06	1.181,26	**50.000 km**
				Full-Service-Leasingrate mtl.*
–	–	–	–	**Schaltgetriebe 20.000 km**
–	–	–	–	**30.000 km**
–	–	–	–	**50.000 km**
620,01	767,33	702,00	659,85	**Automatik 20.000 km**
696,57	844,10	782,07	730,98	**30.000 km**
814,20	959,86	905,60	840,93	**50.000 km**
				Treibstoffkosten mtl.
–	–	–	–	**Schaltgetriebe 20.000 km**
–	–	–	–	**30.000 km**
–	–	–	–	**50.000 km**
84,36	97,55	97,79	136,13	**Automatik 20.000 km**
126,55	146,33	146,68	204,20	**30.000 km**
210,91	243,89	244,46	340,33	**50.000 km**
				Technische Daten**
4.879 x 1.854 x 1.474	4.850 x 1.840 x 1.455	4.961 x 1.939 x 1.460	5.066 x 1.902 x 1.488	**Außenmaße (L x B x H) in mm**
125/170	164/223	147/200	140/190	**Motorleistung kW (PS)**
8,4	9,2	8,5	10,1	**Beschleunigung 0–100 km/h**
227	190	225	232	**Höchstgeschwindigkeit in km/h**
4,4	4,7	5,1	7,1	**Durchschnittsverbrauch in l/100 km**
1.341	1.404	1.373	1.014	**Reichweite in km**
490	468	540	462	**Kofferraumvolumen in l**
475	505	510	434	**Zuladung in kg**
114	109	135	185	**CO_2-Ausstoß in g/km**
A+	A+	A	C	**Energieeffizienzklasse**
1.500	600	148	449	**Dichte Servicenetz**
				Garantiebedingungen
2 Jahre	3 Jahre/100.000 km	3 Jahre	4 Jahre	**Fahrzeug**
2 Jahre	3 Jahre	3 Jahre	3 Jahre	**Lack**
30 Jahre	12 Jahre	6 Jahre	8 Jahre	**Rost**
1 Jahr/25.000 km	2 Jahre/30.000 km	1 Jahr/26.000 km	1 Jahr/20.000 km	**Wartung/Inspektion**
Grundausstattung mit aktivem Park-Assistent und Becker Map Pilot	Ausstattungslinie „Executive Line“ mit Lexus-Premium-Navigation	Grundausstattung mit Bluetooth-Konnektivität, Navigationssystem mit DVD-Player sowie Park Distance Control vorn und hinten	Ausstattungslinie „Platinum“	**Ausstattungsvariante**
39.225,00	42.689,08	38.571,43	36.890,76	**Listenpreis in Euro** *(netto; ohne Sonderausstattung)*

Kosten netto in Euro (bei einer Laufleistung von 36 Monaten ohne Anzahlung), **ab Werk**

** Kalkulation erfolgte über den ALD Automotive CarConfigurator bei einer Laufzeit von 36 Monaten ohne Anzahlung*
*** Herstellerangaben*
**** bei dem Modell handelt es sich um die BlueTEC BlueEFFICIENCY Edition*

Sonderwertung Kraftstoffverbrauch pro 100 km in Liter

1.	Volvo S80	4,3
2.	Audi A6	4,4
	Mercedes-Benz E-Klasse	4,4
4.	BMW 520d	4,5
5.	Lexus GS	4,7
6.	Jaguar XF	5,1
7.	Škoda Superb	5,2
8.	Lancia Thema	7,1

Sonderwertung Reichweite in km

1.	Audi A6	1.659
2.	Volvo S80	1.628
3.	BMW 520d	1.556
4.	Lexus GS	1.404
5.	Jaguar XF	1.373
6.	Mercedes-Benz E-Klasse	1.341
7.	Škoda Superb	1.154
8.	Lancia Thema	1.014

Sonderwertung maximales Ladevolumen in Liter

1.	Škoda Superb	595
2.	Jaguar XF	540
3.	Audi A6	530
4.	BMW 520d	520
5.	Mercedes-Benz E-Klasse	490
6.	Volvo S80	480
7.	Lexus GS	468
8.	Lancia Thema	462

ultra noch vor dem Schweden in der Sonderwertung „Reichweite“ die Führungsposition. Mit über 1.600 Kilometer Reichweite ist eine Fahrt von Hamburg nach München und wieder zurück mit nur einer Tankfüllung rechnerisch möglich. Im Durchschnitt reicht eine Tankfüllung bei den Obere-Mittelklasse-Limousinen für eine Strecke von etwa 1.400 Kilometern – was immer noch ausreichend ist für einen Abstecher von Bonn nach Rom. So viel Reichweite ist auf jeden Fall ausreichend und birgt fast die Gefahr von zu wenig Pausen.

Deutliche Unterschiede zeigen sich bei der maximalen Zuladung: Während der Škoda Superb mit satten 563 Kilogramm den Bestwert markiert, bleiben dem Fahrer des Lancia Thema lediglich 434 Kilogramm für zusätzliches Gewicht über – damit fehlt dem Italiener knapp ein Viertel der Zuladung im Vergleich zu seinem tschechischen Mitbewerber. Über das gesamte Vergleichsfeld betrachtet, bietet eine Obere-Mittelklasse-Limousine heute rund 495 Kilogramm an Zuladung. Wer hingegen Wert auf maximales Ladevolumen legt, wird sicher eher zum Kombi greifen. Dennoch soll nicht unerwähnt bleiben, dass es auch beim Kofferraumvolumen deutliche Unterschiede bei den Kandidaten gibt. Die Werte reichen hier von lediglich 462 Litern für den Lancia Thema bis zu dem rund 1,3-fachen Wert von 595 Litern beim Škoda Superb. Im Durchschnitt verfügt ein Obere-Mittelklasse-Fahrzeug über etwa 510 Liter Stauraum unter der Kofferraumklappe. In vielen Fällen lässt sich dieser jedoch durch Umklappen der Rückenlehnen im Fond um fast 200 Prozent erweitern.

Insbesondere im Dienstwagenbereich sollte jedoch der Fokus auf den zu erwartenden Kosten liegen. Hier zeigen sich bei den Vergleichskandidaten teilweise erhebliche Unterschiede. So ist der Škoda Superb 2.0 TDI Green tec in der Ausstattungslinie „Ambition“ mit Automatikgetriebe bei einer jährlichen Laufleistung von 20.000 Kilometern und einer Laufzeit von 36 Monaten mit 474,15 Euro in der Full-Service-Leasingrate die günstigste Variante. Addiert man hierzu die monatlichen Treibstoffkosten – um die Betriebskosten zu erhalten –, ergibt sich beim Tschechen ein Wert von 573,85 Euro, welcher noch 85 Euro unter dem des hier zweitplatzierten Volvo S80 D4 in der Ausstattungslinie „Kinetic“ liegt. Über das gesamte Feld der Vergleichskandidaten hinweg kristallisiert sich der Škoda Superb als Spitzenreiter bei den Betriebskosten. Zwar müssen sich

Sonderwertung maximale Zuladung in kg

1.	Škoda Superb	563
2.	BMW 520d	535
3.	Jaguar XF	510
4.	Audi A6	505
	Lexus GS	505
6.	Mercedes-Benz E-Klasse	475
7.	Volvo S80	436
8.	Lancia Thema	434

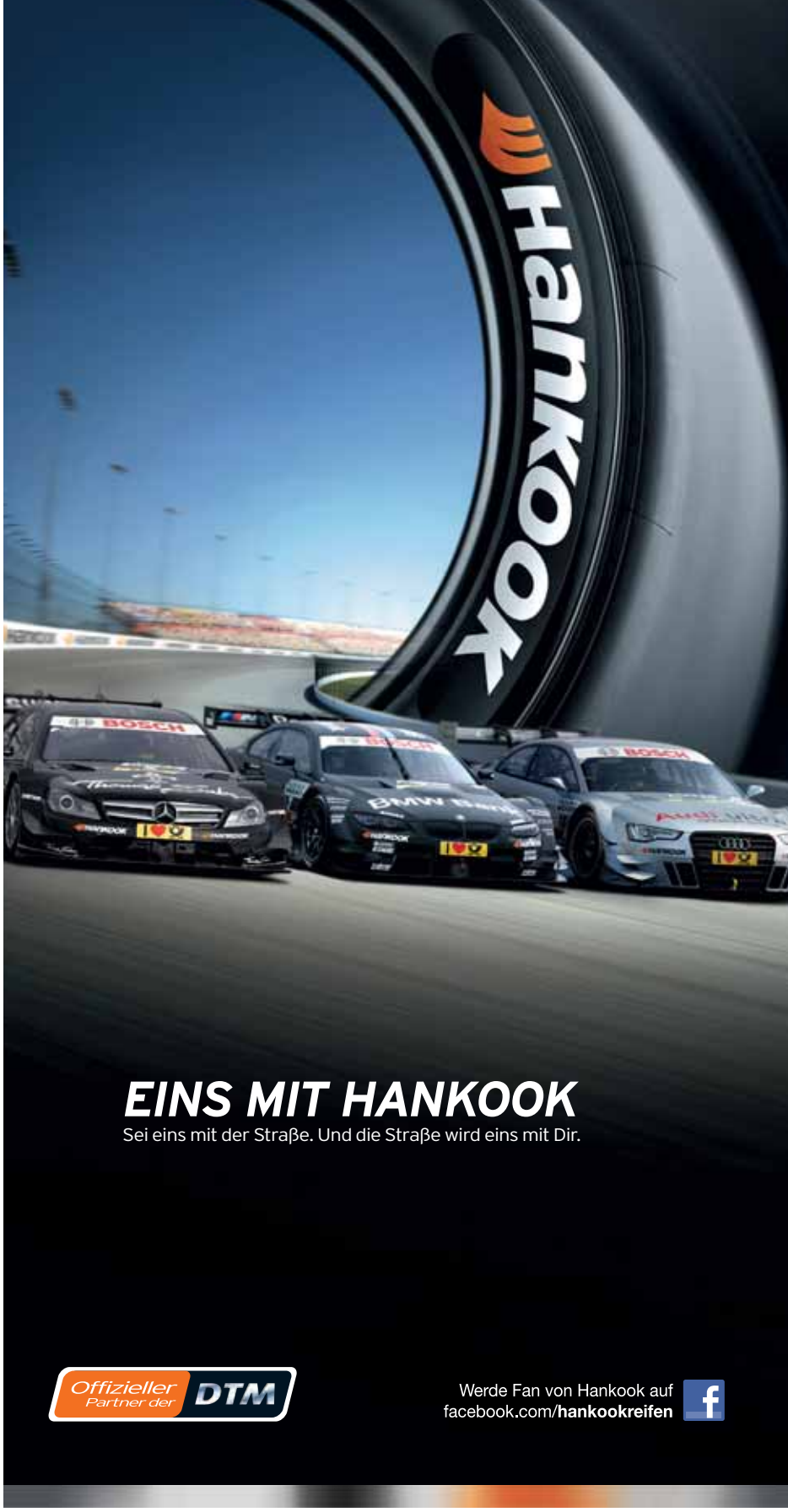
die Fahrer der tschechischen Obere-Mittelklasse-Limousine bei den Treibstoffkosten mit dem zweithöchsten Wert im Vergleichsfeld begnügen, sie können aber aufgrund der niedrigen Full-Service-Leasingraten diesen Makel relativ schnell ausgleichen. Um den zweiten Platz liefern sich der BMW 520d und der Volvo S80 D4 bei den Betriebskosten ein Kopf-an-Kopf-Rennen, welches gerade bei hohen Laufleistungen der Schwede für sich entscheiden kann. Am anderen Ende des Kostenvergleiches in dieser Kategorie befindet sich der Lexus GS 300h, der aufgrund der hohen Kosten bei der monatlichen Full-Service-Leasingrate rund 300 Euro – bei einer Laufleistung von 30.000 Kilometern – teurer ist als sein tschechischer Konkurrent.

In der Gesamtwertung überzeugte der Volvo S80 D4 „Kinetic“: das sparsamste Dieselaggregat im Vergleich und daraus resultierend Spitzenwerte in den Kategorien Treibstoffkosten, Reichweite und CO_2-Emissionen. Die niedrige monatliche Full-Service-Leasingrate und der daraus resultierende zweite Platz bei den Betriebskosten brachten ihm trotz Abstrichen bei den Ladungsdaten sowie bei der Dichte des Servicenetzes den Sieg in der 70. Folge der großen Flottenmanagement-Vergleichsserie.

Den zweiten Platz sicherte sich der Audi A6 2.0 TDI ultra mit Business-Paket. Vor allem die Reichweite und die überdurchschnittlichen Leistungen bei allen Bewertungskriterien bescherten dem Ingolstädter noch vor seinem Münchener Konkurrenten den zweiten Platz. Das Führungstrio wird komplettiert durch den BMW 520d: Der Bayer punktet im Vergleich besonders durch günstige Full-Service-Leasingraten und Spitzenpositionen in den Kategorien „Reichweite“ sowie „Zuladung“.

So haben wir gewertet

Der Fokus der Bewertung liegt auf den Leasing-, Betriebs- und Treibstoffkosten. Die jeweils drei günstigsten Fahrzeuge erhalten eine grüne, die jeweils drei teuersten eine rote Markierung. Ebenfalls in die Grün-Rot-Bewertung fließen neben den Ladungsdaten wie Zuladung und dem Kofferraumvolumen der Durchschnittsverbrauch, der CO_2-Ausstoß sowie die Reichweite mit ein, da auch dies wichtige Kriterien für die Nutzung in der Flotte sind. Gleiches gilt für die Dichte des Servicenetzes, denn das entscheidet, wie lange das Fahrzeug im Falle einer Panne oder des normalen Services nicht zur Verfügung steht. Signifikante Abweichungen bei der Garantiezeit oder dem Inspektionsintervall haben wir ebenso bewertet wie das Nichterfüllen der Mindestausstattung. Auch der Listenpreis ist ein Kriterium, entscheidet dieser doch über die steuerliche Belastung bei der Ein-Prozent-Regelung. Alle anderen angegebenen Werte dienen nur der Information.



Wir sind stolz auf die vielen Auszeichnungen renommierter Automagazine. Das bestärkt uns in unserem Streben nach ständiger Produktverbesserung. Unsere Evolution findet sich in dynamischem Fahrverhalten, Zuverlässigkeit, Qualität und umweltfreundlichen Technologien. Wir erfinden das Rad neu – Tag für Tag.

EINS MIT DER STRASSE

HANKOOK driving emotion

hankookreifen.de

Der neue Porsche Macan

Zuffenhausener Pferdeflüsterer

Marktübersicht flottenrelevanter Fahrzeuge von Porsche

Mit rund 20.800 Neuzulassungen im Zeitraum von Januar bis Dezember 2013 gemäß KBA-Angaben knackte Porsche erneut die 20.000er-Marke in Deutschland. Gegenüber dem Vorjahr stieg die Zahl der Neuzulassungen um 1,4 Prozent, trotz eines Rückganges auf dem deutschen Gesamtmarkt. Dieses Ergebnis stimmt den Zuffenhausener Automobilhersteller optimistisch, und man freut sich hier, mit dem Macan und dem 911 Targa neue Impulse für die kommenden Monate setzen zu können.

Getreu der Ableitung aus der indonesischen Bezeichnung für Tiger, soll der Macan auch in seinem neuen Terrain zwei Seiten zeigen: Zum einen kräftig und agil und zum anderen leichtfüßig und ausdauernd im Gelände. Die Grundlage dafür bildet das Porsche Traction Management (PTM), eines der leistungsfähigsten Allradantriebssysteme der Welt. Damit soll er als erster Porsche im Segment der kompakten SUV neue Maßstäbe für Fahrdynamik und Fahrspaß setzen, sowohl auf befestigten Straßen als auch im Gelände. Im Macan vereinen sich die typischen Fahreigenschaften, die einen Porsche seit jeher ausmachen: Spitzenwerte beim Beschleunigen und Bremsen, enorme Durchzugskraft, extreme Agilität und höchste Lenkpräzision, all das verbunden mit einem hohen Niveau an Komfort und Alltagstauglichkeit. Seit Anfang April steht der kompakte SUV in drei Varianten beim Händler: zwei V6-Biturbo-Motoren mit 360 Pferdestärken (250 Kilowatt) beziehungsweise 400 PS (294 kW) und ein 3,0-Liter-V6-Turbodiesel mit 258 PS (190 kW). Der Macan S Diesel soll als sparsamer Dauerläufer lediglich 6,3 bis 6,1 Liter auf 100 Kilometer verbrauchen, was einem CO_2-Wert von 164 bis 159 g/km entspricht. Trotz dieses vergleichsweise geringen Verbrauchs beschleunigt er in nur 6,3 Sekunden von 0 auf 100 km/h (6,1 Sekunden mit Sport Chrono Paket) und erreicht eine Spitzengeschwindigkeit von 230 km/h.

Diese Symbiose aus Sportlichkeit und geringem Verbrauch trieb Porsche im vergangenen Jahr mit dem weltweit ersten Plug-in-Hybrid in der Luxusklasse auf die Spitze. Trotz einer Systemleistung von 416 Pferdestärken (306 Kilowatt) verbraucht der Panamera S E-Hybrid lediglich 3,1 Liter auf 100 Kilometer, was einer CO_2-Emission von 71 g/km entspricht. Ein besonderer Clou ist sicherlich die elektrische Reichweite von 36 Kilometern, die allein durch die effiziente Kombination eines 95 PS starken Elektromotors mit einer 9,6 kWh fassenden Lithium-Ionen-Batterie realisiert wird. Angesichts wachsender Anforderungen an die Umweltverträglichkeit des Fuhrparks ist der Panamera S E-Hybrid mit Sicherheit ein Schritt in die richtige Richtung. Abgerundet wird das Angebot durch ein integriertes E-Mobility-Konzept, welches alle Bereiche des elektrischen Fahrens, vom Ladezubehör über die Installation der Infrastruktur bis hin zur Bedienung per Smartphone, umfasst.

Flottenrelevante Fakten

Händleranzahl: *85 Porsche-Zentren in Deutschland*

Bedingungen für den Großkunden: *Key-Account-Kunden sind Firmen und Unternehmen, die jährlich, mindestens aber im Durchschnitt von 3 Jahren, 5 Porsche Neufahrzeuge abnehmen und diese Fahrzeuge selbst nutzen*

Verkaufte Einheiten in den letzten 6 Monaten: *k. A.*

Prozentuale Veränderung zum Vorjahr: *k. A.*

Garantiebedingungen: *2 Jahre*

Inspektionsintervalle: *30.000 km bzw. alle 2 Jahre*

Kontakt Großkundenbetreuung:
Reinhold Knott, Telefon: 0711/911-12320
E-Mail: pd.keyaccount@porsche.de
Internet: www.porsche.de

Kurzinterview

Reinhold Knott
Leiter Key Account Management bei der Porsche Deutschland GmbH
Tel.: 0711/911-12320
Fax: 0711/911-12402
E-Mail: reinhold.knott@porsche.de

Flottenmanagement: *Welche Position nimmt der Bereich Flotte bei Ihnen im Gesamtabsatz in Deutschland ein (prozentual; ohne Händlerzulassungen und Vermietgeschäft)?*

Reinhold Knott: *Nach Auswertung des KBAs werden aktuell rund 30 Prozent der Porsche-Fahrzeuge im Flottenbereich zugelassen.*

Flottenmanagement: *Für welche Modelle bieten Sie Business-Pakete an, und was beinhalten diese?*

Reinhold Knott: *Ein Porsche lebt von seiner Individualität. Dies unterstreichen wir mit sehr vielen verschiedenen Ausstattungsmöglichkeiten. Zusätzlich gibt es Porsche Exclusive, um nahezu jeden Kundenwunsch zu erfüllen. Daher passt ein Business-Paket weniger zu Porsche.*

Flottenmanagement: *Welche „grünen" Modelle mit spezieller Spritspartechnik bieten Sie an?*

Reinhold Knott: *Jeder Porsche ist von Haus aus auf optimale Kraftstoffeffizienz ausgerichtet. Unsere Ingenieure haben schon immer aus jedem Tropfen Sprit mehr an Leistung herausgeholt. Wir nennen es Porsche Intelligent Performance. Besonders „grüne Modelle" sind der Panamera S E-Hybrid, der mit 3,1 Litern und 71 Gramm CO_2-Ausstoß sowohl rein elektrisch als auch mit Kraftstoff fahren kann. Auch der 918 Spyder verfügt über Elektromotoren und ist der schnellste Hybrid-Supersportwagen der Welt. Am längsten ist der Cayenne S Hybrid auf dem Markt. Effiziente Antriebe haben bei Porsche einfach Tradition.*

Flottenmanagement: *Mit welchen Serviceangeboten unterstützen Sie den Fuhrparkleiter?*

Reinhold Knott: *Zusammen mit der Porsche Financial Services bieten wir neben den Servicepaketen auch andere Dienstleistungen rund um das Flottengeschäft an. Dabei gehen wir ganz individuell auf die Wünsche unserer Kunden ein.*

Flottenmanagement: *Welche wichtigen Neuerungen kann der Fuhrparkleiter in den nächsten zwölf Monaten erwarten?*

Reinhold Knott: *Aktuell ist natürlich der neue Porsche Macan ein absolutes Highlight. Aber auch andere Derivate unserer Sportwagen werden kommen. Lassen Sie sich überraschen.*

Flottenmanagement: *Welche großen Trends sehen Sie derzeit im deutschen Flottenmarkt?*

Reinhold Knott: *CO_2- und Kraftstoffreduzierung werden auch über längere Sicht noch Thema bleiben. Zusätzlich sehen wir aber auch, dass die Modellpalette für die Dienstwagennutzer erweitert wird.*

Flottenfahrzeuge Porsche (Auswahl)

Boxster

Motorleistung kW/PS: 195/265
Zuladung in kg: 260
max. Kofferraumvolumen in l: insg. 280
Durchschnittsverbr. je 100 km: 8,4 l Super
Energieeffizienzklasse: G (CO_2: 195 g/km)

Netto-Einstiegspreis: 41.980,67 €
Restwert in Prozent*: 53,2

techn. Unterschiede zum Basismodell: –
alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreise): –
businessrelevante Optionen: –

Cayman

Motorleistung kW/PS: 202/275
Zuladung in kg: 270
max. Kofferraumvolumen in l: insg. 425
Durchschnittsverbr. je 100 km: 8,4 l Super
Energieeffizienzklasse: G (CO_2: 195 g/km)

Netto-Einstiegspreis: 43.180,67 €
Restwert in Prozent*: 54,0

techn. Unterschiede zum Basismodell: –
alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreise): –
businessrelevante Optionen: –

911 Carrera

Motorleistung kW/PS: 257/350
Zuladung in kg: 340
max. Kofferraumvolumen in l: 135
Durchschnittsverbr. je 100 km: 9,0 l Super
Energieeffizienzklasse: G (CO_2: 211 g/km)

Netto-Einstiegspreis: 75.980,67 €
Restwert in Prozent*: 57,3

techn. Unterschiede zum Basismodell: –
alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreise): –
businessrelevante Optionen: –

Panamera Diesel

Motorleistung kW/PS: 221/300
Zuladung in kg: 525
max. Kofferraumvolumen in l: 1.263
Durchschnittsverbr. je 100 km: 6,4 l Diesel
Energieeffizienzklasse: B (CO_2: 169 g/km)

Netto-Einstiegspreis: 71.680,67 €
Restwert in Prozent*: 53,1

techn. Unterschiede zum Basismodell: –
alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreise):
Panamera S E-Hybrid (92.780,67 €)
businessrelevante Optionen: –

Macan S Diesel

Motorleistung kW/PS: 190/258
Zuladung in kg: 620
max. Kofferraumvolumen in l: 1.500
Durchschnittsverbr. je 100 km: 6,1 l Diesel
Energieeffizienzklasse: B (CO_2: 159 g/km)

Netto-Einstiegspreis: 48.680,67 €
Restwert in Prozent*: 60,5

techn. Unterschiede zum Basismodell: –
alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreise): –
businessrelevante Optionen: –

Cayenne Diesel

Motorleistung kW/PS: 180/245
Zuladung in kg: 665
max. Kofferraumvolumen in l: 1.780
Durchschnittsverbr. je 100 km: 7,2 l Diesel
Energieeffizienzklasse: C (CO_2: 189 g/km)

Netto-Einstiegspreis: 52.880,67 €
Restwert in Prozent*: 61,8

techn. Unterschiede zum Basismodell: –
alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreise):
Cayenne S Hybrid (69.780,67 €)
businessrelevante Optionen: –

* Forecast bei 36 Monaten Laufzeit und 30.000 km Laufleistung p.a., Händler-EK inkl. MwSt. bezogen auf Basislistenpreis (Stand: 3/2014), Quelle: EurotaxSchwacke

Hohes C

Mit der neuen C-Klasse setzt Mercedes ein Statement und lehnt sie optisch so dicht wie noch nie an die S-Klasse an. Doch auch unter dem Blech steckt viel der geballten Technik aus dem automobilen Oberhaus. Flottenmanagement fuhr den schicken Mittelklässler bereits.

Das Interieur der neuen C-Klasse mutet modisch und elegant an

Da, eine neue S-Klasse! Ach nein, das war ja eine C-Klasse! Ein solches Erlebnis könnten Passanten in den nächsten Tagen häufiger haben, denn der taufrische Mittelklässler sieht seinem Bruder aus dem automobilen Oberhaus in der Tat ziemlich ähnlich. Und die Ähnlichkeit ist nicht nur optischer Natur, denn analog zur S-Klasse haben die Techniker den kleineren Benz ordentlich vollgestopft mit Komfort- und Sicherheitstechnik. Einparkautomatik, Head-up-Display, Internetzugang, LED-Vollscheinwerfer, Luftfederung, Lenk- und Kreuzungsassistent – alle diese Features machen den traditionellen Hecktriebler zum wahren Hightech-Auto. Eines, das übrigens ganz schön edel wirkt innen: Der Monitor thront (etwas an ein iPad erinnernd) über den schicken Lüftungsdüsen, und weite Teile der Mittelkonsole sind mit nobel anmutendem Holz getäfelt. Auf zur ersten Probefahrt: Für Flottenkunden macht der 170 PS starke C 220 BlueTEC Sinn. Er bildet einen hervorragenden Kompromiss zwischen angemessenen Fahrleistungen und guter Wirtschaftlichkeit. Der Vierzylinder glänzt mit einem CO_2-Ausstoß von nur knapp über 100 g/km, was kombiniert gerade einmal vier Liter Sprit je 100 Kilometer entspricht. Mit der 2.100 Euro (netto) teuren Siebengang-Wandlerautomatik wird der 220er zum komfortablen Tourer; Gaspedalbefehle setzt er trotz maximaler Genügsamkeit in konsequenten Vortrieb um – hier gibt es keine Klagen. Immerhin nennt das Werk weniger als acht Sekunden für den Standardsprint auf 100 km/h, das war vor wenigen Jahren noch ein veritabler Sportwagen-Wert. Ab netto 32.500 Euro steht der C 220 BlueTEC in der Liste und bietet Bluetooth-Freisprechanlage, Radio und Klimaautomatik serienmäßig.

Mercedes-Benz C 220 BlueTEC

Motor/Hubraum in ccm:	*Vierzyl.-Diesel/2.143*
kW (PS) bei U/min:	*125 (170) bei 3.000–4.200*
Drehmoment bei U/min:	*400 Nm bei 1.400–2.800*
Getriebe:	*7-Gang-Automatik*
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	*Euro 6/103 g/km*
0–100 in sek/V-max. in km/h:	*7,7/234*
EU-Verbrauch/Reichweite:	*4,0 l/1.025 km (41 l)*
Zuladung kg/Ladevolumen l:	*565/480*
Typklasse HP/VK/TK:	*18/20/16*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*k.A.*
Dieselanteil:	*50%*
Basispreis (netto):	***32.500 Euro***
*Betriebskosten pro Monat/km**:*	*700,22/0,28 Euro*

**o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate*

Ein bisschen GTI

Der Golf GTD ist der GTI für Langstrecken-Nutzer mit Blick auf die Tankkarte. Aber der feurige Diesel ist gar kein schlechter Ersatz für die Legende mit Benzinmotor. Flottenmanagement drehte so manche Runde mit dem Klassiker aus Wolfsburg.

Die sportiven Polster in kariertem Stoff sind Tradition bei den Golf-Versionen im GT-Trim

Das Golf-Modellprogramm wäre nicht komplett ohne einen GTI – und ebenso wenig ohne GTD. Also war klar, dass auch die siebente Generation einen Diesel mit der Portion mehr Punch bekommen würde. Seit einiger Zeit ist er da, und Flottenmanagement hat den traditionellen Wolfsburger auf den Prüfstand gestellt. Mit 184 PS gibt es für den Zweiliter-TDI keine Extrawurst, der Wert entspricht den üblichen Volkswagen-Gepflogenheiten und orientiert sich an den Performance-Selbstzündern aus dem Markenverbund. Obwohl die psychologische Hürde von 200 PS unterschritten wird, bekommen die Interessenten alles andere als Magerkost. Der herrlich raubeinige Vierzylinder giftet hurtig los und stürmt mit Druck der 100-km/h-Marke entgegen. Nach siebeneinhalb Sekunden sieht der Hersteller ihn dort angekommen. Der Testwagen rollte mit mechanischem Sechsgang-Getriebe an den Start, warum auch nicht – es gibt noch Kunden, die gerne selbst Hand anlegen. Das macht hier auch durchaus Spaß, denn die gut abgestuften Übersetzungen rasten knackig ein. Ein straffes, aber nicht unkomfortables Fahrwerk sorgt für eine ausgewogene Balance zwischen guter Absorption von Bodenwellen sowie beachtlichen Fähigkeiten auf kurvigem Terrain. Im Übrigen liegt der GTD 15 Millimeter tiefer, was ihm gut zu Gesicht steht. Die sportiven Sitze in historisch bedeutsamer Karo-Polsterung erfreuen das Auge und bescheren ordentliche Langstrecken-Qualität. Ab 24.957 Euro netto steht der Golf GTD in der Liste und verwöhnt den Fahrer serienmäßig mit Klima, Radio und Xenonlicht. Empfehlenswert ist das 1.436 Euro (netto) kostende Fahrerassistenzpaket mit blendfreiem Dauerfernlicht, Notbremsfunktion und Radartempomat. Navigationssysteme kosten ab 424 Euro netto.

Volkswagen Golf GTD

Motor/Hubraum in ccm:	*Vierzyl.-Diesel/1.968*
kW (PS) bei U/min:	*135 (184) bei 3.500–4.000*
Drehmoment bei U/min:	*380 Nm bei 1.750–3.250*
Getriebe:	*6-Gang-Schaltung*
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	*Euro 6/109 g/km*
0–100 in sek/V-max. in km/h:	*7,5/230*
EU-Verbrauch/Reichweite:	*4,2 l/1.190 km (50 l)*
Zuladung kg/Ladevolumen l:	*548/380–1.270*
Typklasse HP/VK/TK:	*19/25/24*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*k.A.*
Dieselanteil:	*k.A.*
Basispreis (netto):	***24.957 Euro***
*Betriebskosten pro Monat/km**:*	*655,86/0,26 Euro*

**o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate*

Ein Hauch von SUV

Mit dem EcoSport besetzt Ford ein gefragtes Segment, um die Verkäufe zu befeuern. Das kleine SUV muss allerdings ohne Allrad auskommen. Flottenmanagement fuhr die 90 PS starke Dieselversion bereits.

Das große Reserverad auf dem Heckdeckel fällt ins Auge und könnte glatt als Stilmittel durchgehen. Überdies macht es auch Sinn, das Package angesichts einer Länge von 4,27 Metern möglichst pfiffig zu gestalten. Erfreulich, dass der Ford überhaupt ein fünftes Rad mit sich trägt, da die meisten Autos heute doch mit einem Tirefit-Kit auskommen müssen. Okay, ein richtiger Abenteurer ist der Fronttriebler natürlich nicht, aber er dürfte den derzeitigen Massengeschmack treffen mit seiner typischen SUV-Erscheinungsform. Dank einer Fahrzeughöhe von 1,64 Metern und entsprechender Sitzposition thront man schön über dem Verkehrsgeschehen, was der Fahrzeuggattung selbst auf dem Asphalt einen gewissen Sinn verleiht. Auch Ein- und Ausstieg vollziehen sich kommod.

Für Flottenkunden könnte der recht neue Dieselmotor mit 1,5 Liter Hubraum und 90 PS interessant sein. Das Triebwerk soll durch zurückhaltende Trinksitten glänzen – nur 4,6 Liter gemittelt verspricht das Werk. Erste Proberunden bescheinigen dem Vierzylinder einen ruhigen Lauf; dass angesichts des Outputs keine überragenden Fahrleistungen vorherrschen können, müsste klar sein. Immerhin reicht es nach etwas Anlauf für 160 Sachen. Die Serienausstattung ist mit Klimaanlage, Radio und schlüsselloses Schließsystem recht ordentlich bei einem Grundpreis von 17.815 Euro netto. Als empfehlenswert erweist sich das 294 Euro (netto) teure Komfortpaket mit automatisch abblendbarem Innenspiegel, Regensensor und Tempomat. Auch eine Bluetooth-Freisprechanlage ist für 336 Euro netto zu haben. Dann gibt es die Funktion App-Link gleich mit dazu, mit deren Hilfe man die Oberflächen diverser Smartphone-Anwendungen auf dem integrierten Bildschirm darstellen kann.

Die seitlich öffnende Tür verströmt ein wenig Unkonventionalität (o.)

Ford EcoSport 1.5 TDCi

Motor/Hubraum in ccm:	*Vierzyl.-Diesel/1.498*
kW (PS) bei U/min:	*66 (90) bei 3.750*
Drehmoment bei U/min:	*205 Nm bei 1.750–3.000*
Getriebe:	*5-Gang-Schaltung*
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	*Euro 5/120 g/km*
0–100 in sek/V-max. in km/h:	*14,0/160*
EU-Verbrauch/Reichweite:	*4,6 l/1.130 km (52 l)*
Zuladung kg/Ladevolumen l:	*387/310–1.238*
Typklasse HP/VK/TK:	*16/22/18*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*k.A.*
Dieselanteil:	*k.A.*
Basispreis (netto):	***17.815 Euro***
*Betriebskosten pro Monat/km**:*	*533,80/0,21 Euro*

**o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate*

Schöner Kombi

Der Kia cee'd SW zeichnet sich durch schickes Design, einen geräumigen Innenraum und ein faires Preis-Leistungs-Verhältnis aus. Flottenmanagement war mit dem Koreaner unterwegs, der europäische Gene trägt. Es geht im Folgenden um den 1,6 Liter großen Direkteinspritzer-Benziner mit 135 PS.

Nun wird zur Abwechslung mal Benziner gefahren. Dank moderner Technik wie Direkteinspritzung und den inzwischen längst eingebürgerten Technologien wie elektrifizierte Komponenten à la Servolenkung und Co. müssen auch Otto-Triebwerke nicht mehr gefräßig sein. Demnach geht ein kombinierter Kraftstoffverbrauch von sechs Litern in Ordnung; je nach Ausrüstung verfügt der Kompakte über ein Start-Stopp-System. Die motorlose Zeit wird gemessen und auf einem Display angezeigt, um den Passagieren ein gutes Gewissen zu bereiten. Das Triebwerk selbst benimmt sich unauffällig und sorgt für passable Fahrleistungen. Mit 135 PS ist der für sein Segment recht ausladende cee'd SW ordentlich motorisiert – da kommen keine Klagen auf. Die leichtgängige Servolenkung verhilft in urbanen Gegenden zu guter Rangierfähigkeit, und das Sechsgang-Getriebe ist leicht schaltbar.

Dank bequemer Sitze und milde abgestimmter Dämpfung macht der Koreaner, der übrigens in Europa entwickelt wurde und auch hier vom Band läuft, ebenso auf der Langstrecke eine gute Figur. Mit einem maximalen Gepäckraumvolumen von 1.642 Litern muss er sich nicht verstecken und ist ein guter Partner beim Einkauf im Baumarkt. Ab 16.512 Euro netto Grundpreis gibt es den cee'd SW als Edition 7 – serienmäßig sind Bluetooth-Freisprechanlage, Klimaanlage und Radio. Die Start-Stopp-Anlage indes gibt es erst ab höheren Ausstattungslinien, was auch auf das Navigationssystem zutrifft. Wer ein wirklich luxuriöses Gefährt möchte, muss zur Platinum-Variante (23.268 Euro netto) greifen mit Navigationssystem, Panorama-Glasdach, schlüsselllosem Schließsystem, Tempomat und Xenonlicht. Mehr (Brot-und-Butter-)Auto geht nicht.

Den cee'd-Fahrer erwartet ein hochwertig verarbeitetes Cockpit

Kia cee'd SW 1.6 GDI

Motor/Hubraum in ccm:	*Vierzyl.-Otto/1.591*
kW (PS) bei U/min:	*99 (135) bei 6.300*
Drehmoment bei U/min:	*165 Nm bei 4.850*
Getriebe:	*6-Gang-Schaltung*
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	*Euro 5/134 g/km*
0–100 in sek/V-max. in km/h:	*10,2/192*
EU-Verbrauch/Reichweite:	*6,0 l/883 km (53 l)*
Zuladung kg/Ladevolumen l:	*504/528–1.642*
Typklasse HP/VK/TK:	*16/19/18*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*k.A.*
Dieselanteil:	*k.A.*
Basispreis (netto):	***16.512 Euro***
*Betriebskosten pro Monat/km**:*	*518,41/0,21 Euro*

**o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate*

Der starke 500L

Fiat erweitert das Motorenprogramm beim Alleskönner 500L unter anderen um einen stärkeren Diesel mit 120 PS. Flottenmanagement fuhr den Italiener, der mit diesem Selbstzünder durchaus proper unterwegs ist.

Da hatte Fiat eine geniale Idee: einfach auf den gut laufenden 500 aufsetzen, um die Modellfamilie zu erweitern, und an das Design anlehnen. So können Menschen mit hohem Platzbedarf auch einen Hauch Tradition einatmen mit dem 500L. Beim Motorenprogramm standen die Zeichen bisher auf Sachlichkeit – der Wunsch nach deutlich mehr als 100 PS blieb unerfüllt. Jetzt gibt es immerhin 120 PS – damit ist der 1,5-Tonner gut unterwegs und kann endlich auch am Berg ordentlich überholen. So sind 10,7 Sekunden für den Sprint auf 100 km/h zwar kein sportlicher, aber doch solider Wert – völlig lahm ist anders. Mit dem kultiviert laufenden 1,6-Liter-Common-Rail unterstreicht der Konzern seine Diesel-Kompetenz; darüber hinaus ist der Italiener mit einem angenehm bedienbaren Sechsgang-Getriebe ausgerüstet, welches ihn mittels guter Abstufung unterstützt.

Und sonst? Es gibt viel Platz innen und vor allem reichlich praktische Ablage- und Staufläche, zu der Klapptische im Fond ebenso gehören wie ein Handschuhfach mit mehreren Ebenen. Außerdem ist die Fondsitzbank verschiebbar – ein pfiffiges Detail. Und damit zur Funktionalität auch Emotionalität kommt, bietet das Werk zahllose Lackierungen (auch zweifarbig) sowie Armaturenbrett-Farben an. Ab netto 17.689 Euro geht der 500L mit 120 PS über die Ladentheke; serienmäßig sind Bluetooth-Freisprechanlage, Klima, Radio und Tempomat. Ein integriertes Navigationssystem samt Europakarte ist für faire 462 Euro (netto) bestellbar. Das teuerste Extra (1.008 Euro netto) ist ein großes, elektrisch betriebenes Panorama-Glasdach; zum Wohlbefinden trägt auch die Sitzheizung (210 Euro netto) bei. Keinesfalls fehlen sollte der 252 Euro (netto) teure Parksensor.

Übersichtliche Instrumente und ein Zentraldisplay erfreuen den Fahrer (li.)

Fiat 500L 1.6 Multijet 16V	
Motor/Hubraum in ccm:	*Vierzyl.-Diesel/1.598*
kW (PS) bei U/min:	*88 (120) bei 3.750*
Drehmoment:	*320 Nm bei 1.500*
Getriebe:	*6-Gang-Schaltung*
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	*Euro 5/120 g/km*
0–100 in sek/V-max. in km/h:	*10,7/189*
EU-Verbrauch/Reichweite:	*4,6 l/1.087 km (52 l)*
Zuladung kg/Ladevolumen l:	*475/412–1.375*
Typklasse HP/VK/TK:	*noch nicht bekannt*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*k.A.*
Dieselanteil:	*40%*
Basispreis (netto):	***17.689 Euro***
*Betriebskosten pro Monat/km**:*	*496,56/0,19 Euro*

**o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate*

Universalgenie

Der kompakte Mitsubishi ASX ist Nutztier wie Tourer zugleich und bietet seine Dienste zum fairen Tarif. Mit dem innovativen, 150 PS starken Selbstzünder wird das kompakte SUV zur interessanten Alternative.

Als der Mitsubishi ASX vorgestellt wurde, brachte er eine kleine Sensation mit: Sein innovativer 1,8-Liter-Diesel erreicht ohne aufwendige Abgas-Nachbehandlung strengste Schadstoffnormen. Möglich wurde dies in der Hauptsache durch eine extrem niedrige Verdichtung von nur 14,9:1 sowie dank variabler Auslassventile. Geringere Verbrennungstemperaturen halten den Stickoxid-Level im Zaum, was teure Katalysator-Technik überflüssig macht. Mit 150 PS ist der 1,8-Liter gut unterwegs und sorgt für angemessene Fahrleistungen. Mit einem gut schaltbaren Sechsgang-Getriebe bereitet der kompakte Alleskönner seinem Fahrer durchaus Freude, wenngleich er von Natur aus kein Dynamiker ist. Knapp unter zehn Sekunden für den Standardsprint auf 100 km/h und 200 Sachen in der Spitze können sich aber dennoch sehen lassen für das Segment.

Das Cockpit ist sachlich gehalten und äußerst übersichtlich; klassische Rundskalen erlauben eine hervorragende Ablesbarkeit von Drehzahl und Geschwindigkeit. Eine Mischung aus reduzierter Tastenlandschaft und – je nach Ausstattung – intuitiver Menüführung machen die Bedienung angenehm. Ab 20.747 Euro netto gibt es den ASX als 1.8 DI-D. Immer serienmäßig sind neben der vollen Sicherheitsausrüstung Klimaautomatik, Radio und Tempomat. Wer 6.051 Euro (netto) mehr ausgibt, bekommt ein nahezu voll ausgestattetes Fahrzeug mit Bluetooth-Freisprechanlage, Bildschirm-Navi, Panorama-Glasdach, Rückfahrkamera, elektrisch verstell- und beheizbaren Sitzen, schlüssellosem Schließsystem, Soundsystem mit neun Lautsprecher-Boxen und Xenonlicht. Als einziges Extra steht die Metallic-Lackierung in der Liste für 428 Euro netto.

Die große Box im Kofferraum sorgt für Musikgenuss

Mitsubishi ASX 1.8 DI-D	
Motor/Hubraum in ccm:	*Vierzyl.-Diesel/1.798*
kW (PS) bei U/min:	*110 (150) bei 4.000*
Drehmoment bei U/min:	*300 Nm bei 2.000–3.000*
Getriebe:	*6-Gang-Schaltung*
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	*Euro 5/141 g/km*
0–100 in sek/V-max. in km/h:	*9,7/200*
EU-Verbrauch/Reichweite:	*5,4 l/1.166 km (63 l)*
Zuladung kg/Ladevolumen l:	*565/419–1.219*
Typklasse HP/VK/TK:	*19/25/24*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*k.A.*
Dieselanteil:	*52,5%*
Basispreis (netto):	***20.747 Euro***
*Betriebskosten pro Monat/km**:*	*k.A.*

**o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate*

Ganz im Trend

Peugeot will den Trend der Klein-SUV nutzen und mit dem durchaus gelungenen 2008 ein Stück vom Kuchen abhaben. Flottenmanagement war mit dem Dieseleinsteiger unterwegs.

Es muss nicht immer die hochmotorisierte Limousine sein, ein kleines SUV tut es auch, um ein Ziel kommod zu erreichen. An dieser Stelle sei mit dem Vorurteil aufgeräumt, dass SUV immer gefräßig sein müssen. Zumindest für kleine Varianten mit ebenfalls kleinem Selbstzünder gilt das wohl kaum: Nur vier Liter verbraucht der 2008 als HDI92 und ist damit gut zu Portemonnaie und Umwelt. Angesichts 92 PS stellt sich die Frage des Vorankommens. Eine Rennsemmel ist der etwas höher liegende Kleinwagen, den es übrigens weder für Geld noch gute Worte mit Allrad gibt, nicht – aber man kommt gut durch jede Form von Straßenverkehr. Ordentliche Sitze fördern den Komfort, und hinreichend leise Fahrgeräusche lassen den Franzosen, dessen Materialverarbeitung sich sehen lassen kann, zum angenehmen Tourer avancieren. Relativ großzügige Platzverhältnisse runden das Kapitel ab.

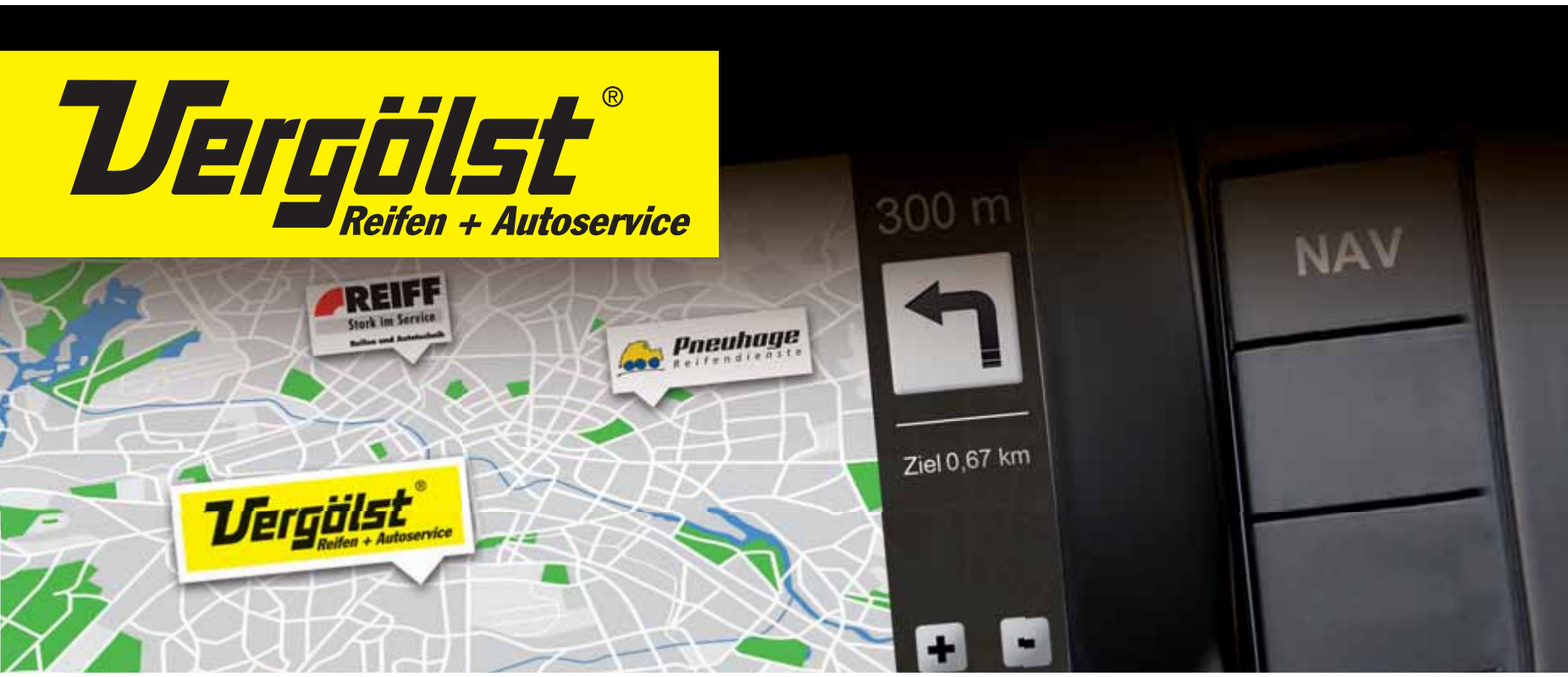
SUV haben immer auch einen hohen Nutzwert-Anspruch – nach Umlegen der Rücksitzbank passt eine Menge in den 2008

Ab 16.092 Euro netto ist der Basisdiesel lieferbar und lässt nur wenige Wünsche offen. Bluetooth-Freisprechanlage, Klima, Radio und sogar ein Tempomat sind immer an Bord. Für ein Bildschirm-Navigationssystem mit den Straßendaten ganz Europas werden lediglich moderate 411 Euro (netto) Aufpreis fällig. Die Bedienung erfolgt über ein intuitiv aufgebautes Menü auf dem Touchscreen. Wer übrigens gerne zwei angetriebene Achsen hätte, bekommt stattdessen als Trostpreis lediglich das sogenannte Grip-Control-System; fünf verschiedene Modi helfen dabei, möglichst viel Stabilität auf verschieden beschaffenen Untergründen zu erhalten – die Anlage ist eine rein softwaregesteuerte Lösung und arbeitet mit dem ohnehin vorhandenen ESP zusammen. Sie kostet 168 Euro (netto) Aufpreis und ist nur in Verbindung mit der höchsten Ausstattungslinie erhältlich. Im Zweifel kann man aber auch mit den Grundfunktionen der Antischleuder-Hilfe leben.

Peugeot 2008 HDI92

Motor/Hubraum in ccm:	*Vierzyl.-Diesel/1.560*
kW (PS) bei U/min:	*68 (92) bei 4.000*
Drehmoment bei U/min:	*230 Nm bei 1.750*
Getriebe:	*5-Gang-Schaltung*
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	*Euro 5/103 g/km*
0–100 in sek/V-max. in km/h:	*11,5/181*
EU-Verbrauch/Reichweite:	*4,0 l/1.250 km (50 l)*
Zuladung kg/Ladevolumen l:	*374/360–1.194*
Typklasse HP/VK/TK:	*17/21/21*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*k.A.*
Dieselanteil:	*k.A.*
Basispreis (netto):	***16.092 Euro***
*Betriebskosten pro Monat/km**:*	*k.A.*

**o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate*



FleetPartner™

Das Flottennetzwerk von:

Pneuhage Reifendienste · REIFF · Vergölst

... und weiteren Handelspartnern.

Über 800 Mal in Deutschland

FleetPartner – ein TÜV zertifiziertes, bundesweites Service-Netzwerk von Vergölst, Reiff, Pneuhage und weiteren Netzwerkpartnern mit über 800 Stationen für Reifen- und Autoservice. Profitieren Sie von der elektronischen Vernetzung unserer Partner durch eine leistungsfähige Online-Plattform.

www.vergoelst.de

Vergölst GmbH • Tel. (05 11) 93 82 05 55 • grossverbraucher@vergoelst.de

Auf Wolke sieben

Oberklasse sparsam fahren und Diesel verschmähen geht mit einem Hybriden. BMW bietet den Siebener mit drei Liter großem Sechszylinder plus E-Maschine an. Flottenmanagement war mit dem durchaus dynamischen und äußerst komfortablen Spritsparer unterwegs.

Ausladende Platzverhältnisse und himmlisch weiche Sitze machen den 7er zur Komfortoase

Oberklasse und Diesel ist in Europa heute so selbstverständlich wie Brötchen zum Frühstück. Anfangs wurde diese Kombination noch belächelt, heute wird man fragend angeschaut als Benziner-Fahrer. Doch so fortgeschritten moderne Selbstzünder auch sind, das Otto-Triebwerk läuft eben doch eine Nummer sanfter und geschmeidiger. Und wer das auskosten möchte, ohne an der Tankstelle sein halbes Vermögen zu verlieren, muss auf elektromotorische Unterstützung setzen. Und die fällt beim 7er ActiveHybrid durchaus üppig aus mit 40 kW (55 PS) und 210 Nm Drehmoment. Damit ist das kleine, im Achtgang-Automatikgetriebe untergebrachte elektrische Triebwerk nahezu halb so zugkräftig wie der immerhin 320 PS starke Benziner.

Das Zusammenspiel zwischen den beiden Maschinen funktioniert in der Praxis tadellos, vom Management unter dem Blech bekommt der Fahrer wenig mit. Außer, dass der Stromer die schwere Limousine lautlos anrollen lässt beim Lösen der Bremse. Schwer und komfortabel sind gute Stichwörter, der Siebener ist ein exzellenter Gleiter mit unglaublich leisen Innengeräuschen und recht flink im Verarbeiten langer Autobahnkurven. Ab 75.546 Euro netto ist die große Limousine bestellbar und bietet eine ganze Reihe Komfort- und Luxusfeatures, darunter auch exotische Dinge wie elektrische Lenkradverstellung. Die flottenrelevanten Optionen à la Bluetooth-Freisprechanlage, Tempomat und Xenonlicht sind selbstredend frei Haus. Sogar das große Navigationssystem ist stets an Bord. Empfehlenswert ist das Innovationspaket für 3.865 Euro netto – es beinhaltet unter anderem das berühmte Head-UP-Display sowie adaptive Scheinwerfer mit blendfreiem Fernlicht.

BMW ActiveHybrid 7

Motor/Hubraum in ccm:	*Sechszyl.-Diesel/2.979*
kW (PS) bei U/min:	*235 (320) bei 5.800*
Drehmoment bei U/min:	*450 Nm bei 1.300–4.500*
E-Motor	
kW (PS):	*40 (55)*
Drehmoment:	*210 Nm*
Systemleistung	
kW (PS):	*260 (354)*
Getriebe:	*8-Stufen-Automatik*
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	*Euro 5/158 g/km*
0–100 in sek/V-max. in km/h:	*5,7/250*
EU-Verbrauch/Reichweite:	*6,8 l/1.176 km (80 l)*
Zuladung kg/Ladevolumen l:	*590/360*
Typklasse HP/VK/TK:	*23/29/28*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*k.A.*
Dieselanteil:	*84,5%*
Basispreis (netto):	***75.546 Euro***
*Betriebskosten pro Monat/km**:*	*k.A.*

**o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate*

Hauptsache sachlich

Der Toyota Auris Touring Sports ist der Gegenentwurf zum emotionalen Auto, aber dennoch kein schlechtes Angebot - ganz im Gegenteil. Flottenmanagement war mit der 90-PS-Basisversion unterwegs. Und die passt perfekt zu dieser Modellreihe.

Wer das Auto wirklich nur zum Erreichen seiner Ziele nutzt und wenig Wert auf Emotionalität legt, braucht weder überbordende Leistung noch einen großartig klingenden Markennamen für sein automobiles Glück. Warum nicht mal beim Toyota-Händler vorbeischauen und nach einem Auris Kombi (Touring Sports) fragen? Dass die Marketing-Verantwortlichen die Bezeichnung „Sports“ in den Modellnamen aufnahmen, regt zumindest zum Grübeln an. Auf die Triebwerke ist dieser Umstand zumindest kaum zurückzuführen, vielleicht eher auf die Optik – ein tristes Fahrzeug ist der nützliche Kompakte schließlich nicht und macht mit futuristisch anmutender Front auf sich aufmerksam. Mit 90 PS ist das Diesel-Grundmodell eher beschaulich motorisiert, aber kein Verkehrshindernis. Außerdem überzeugt der Selbstzünder durch seinen kultivierten Lauf und macht demnach zufrieden. Vor allem an der Tankstelle erfreut der Fronttriebler mit nur 4,2 Liter Sprit je 100 Kilometer.

Die intelligente Gepäckraum-Abdeckung wird mit dem Öffnen und Schließen der Klappe entsprechend bewegt

Das gut ablesbare Instrumentarium sowie bequeme Sitze vereinen Nutzen und Langstreckenfähigkeit. Hinzu kommt ein sanft abgestimmtes Fahrwerk, der Basis-Auris gehört noch zu den wenigen Vertretern, die federn können, was natürlich auch an den serienmäßigen Pneus liegt. Die sind weit entfernt davon, einen Niederquerschnitt aufzuweisen. Ab 16.050 Euro netto gibt es den Auris Kombi mit 90-PS-Diesel. Serienmäßig sind die volle Sicherheitsausrüstung inklusive sieben Airbags und ESP sowie elektrische Fensterheber vorn. Die 1.680 Euro (netto) teurere „Cool“-Version bietet darüber hinaus Klimaanlage und Radio. Erst mit weiteren 1.512 Euro netto wandern auch Bluetooth-Freisprechanlage und Navigationssystem an Bord des Touring Sports. Zudem gibt es dann die Rückfahrkamera frei Haus.

Toyota Auris TS 1.4 D-4D

Motor/Hubraum in ccm:	*Vierzyl.-Diesel/1.364*
kW (PS) bei U/min:	*66 (90)*
Drehmoment bei U/min:	*205 Nm bei 1.800–2.800*
Getriebe:	*6-Gang-Schaltung*
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	*Euro 5/110 g/km*
0–100 in sek/V-max. in km/h:	*13,0/175*
EU-Verbrauch/Reichweite:	*4,2 l/1.190 km (50 l)*
Zuladung kg/Ladevolumen l:	*550/530–1.658*
Typklasse HP/VK/TK:	*18/20/23*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*35%*
Dieselanteil:	*14%*
Basispreis (netto):	***16.050 Euro***
*Betriebskosten pro Monat/km**:*	*427,34/0,17 Euro*

**o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate*

Cupra-Klasse

Mit dem neuen Leon Cupra hat Seat sein bisher schnellstes Serienfahrzeug auf den Markt gebracht. Der spanische Heißsporn begeistert aber nicht nur auf der Rennstrecke, wie Flottenmanagement herausfand. Außerdem besticht er durch einen fairen Preis.

Wenn es Modelle der spanischen Volkswagen-Tochter Seat gibt, bei denen man irgendwie an den Kampfstier denken muss, sind es ganz sicher die Cupra-Ausgaben. Dabei handelt es sich nämlich um die schnellsten und stärksten Autos im Programm. Und die Verantwortlichen haben sich Mühe gegeben, den Vorgänger-Leon-Cupra mit dem Neuling zu toppen, sowohl in PS-Zahl als auch Gesamtperformance – das ist ihnen gelungen. Mit bis zu 280 Pferdchen macht der Spanier bereits eine Ansage, doch 7:58 Minuten für die Umrundung der Nordschleife sind ein Rekord – zumindest für Fronttriebler. Auf dem Track können sich die Fans so richtig austoben, das Stabilitätsprogramm ist in zwei Abstufungen abschaltbar, um dem aufgeladenen Vierzylinder ungestörten Lauf zu lassen.

Dabei kann er sich im Alltag ebenso lammfromm benehmen und bereitet auch ungeübten Fahrern kein Kopfzerbrechen. Wer es dennoch krachen lässt, produziert trotz serienmäßiger Differenzialsperre Schlupf an der Vorderachse – das lässt sich angesichts der Power wohl kaum vermeiden. Und obwohl der rassige Südländer in der kräftigsten Version auf potenten 19-Zöllern mit 35er-Querschnitt steht, pariert er kurze Bodenwellen verhältnismäßig sanft, was ihm die Insassen danken. Vielleicht tragen die adaptiven Dämpfer (Serie) ja zum Wohlbefinden bei. Nur 5,7 Sekunden (DSG) benötigt der Power-Leon bis Landstraßen-Tempo, und ab 250 Sachen wird eingeregelt – genug ist genug. Ab netto 27.403 Euro gibt es den Cupra 280 als Fünftürer. Unbedingt an Bord sollte das Navigationssystem für moderate 369 Euro (netto) Aufpreis. Immer vorhanden sind dagegen Bluetooth-Freisprechanlage, LED-Scheinwerfer sowie Tempomat. Und natürlich eine etwas schärfere, aber immer noch dezente Optik inklusive zwei ovalen Endrohren.

Rote Nähte und Streifen sollen auf das vorbereiten, was den Fahrer im Cupra erwartet: rasante Fahrleistungen (li.)

Seat Leon Cupra 280

Motor/Hubraum in ccm:	*Vierzyl.-Otto/1.984*
kW (PS) bei U/min:	*206 (280) bei 5.700–6.200*
Drehmoment bei U/min:	*350 Nm bei 1.750–5.600*
Getriebe:	*6-Gang-Doppelkuppl.*
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	*Euro 6/149 g/km*
0–100 in sek/V-max. in km/h:	*5,7/250*
EU-Verbrauch/Reichweite:	*6,4 l/781 km (50 l)*
Zuladung kg/Ladevolumen l:	*522/380–1.210*
Typklasse HP/VK/TK:	*18/23/25*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*k.A.*
Dieselanteil:	*k.A.*
Basispreis (netto):	***27.403 Euro***
*Betriebskosten pro Monat/km**:*	*759,30/0,30 Euro*

**o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate*

Leise-Begleiter

Mit leichten optischen Retuschen geht der Opel Meriva in seine zweite Lebenshälfte. Das interessanteste Merkmal des aufgefrischten Vans steckt unter der Motorhaube. Flottenmanagement war mit der neuen Diesel-Version 1.6 CDTI unterwegs.

Mit glänzenden Augen referieren die Opel-Ingenieure über ihren völlig neu konstruierten Selbstzünder. Der Vollalu-Diesel, der nicht weniger als der leiseste Motor seiner Klasse sein soll, macht in der Tat neugierig. Also los zur ersten Probefahrt mit dem 136 PS starken Vierzylinder. Und es stimmt, man muss schon genau hinhorchen, um das Verbrennungsverfahren des Triebwerks zu identifizieren. Sogar bei ausgestelltem Radio und ohne Lüftung erkennt man höchstens ein leichtes Schnarren – vorausgesetzt natürlich, der Motor ist warm. Abgesehen vom angenehmen Geräuschpegel performt der Euro-6-Kandidat auch recht gut für seine Kategorie; eine Anfahrschwäche bleibt aus, und der Durchzug kann sich sehen lassen, obwohl die 320 Nm Drehmoment erst ab 2.000 Touren zur Verfügung stehen. Für die Beschleunigung auf 100 km/h benötigt der Opel 9,9 Sekunden, und die Höchstgeschwindigkeit liegt bei 197 Sachen.

Ein zwar nicht sportlich, aber doch leichtgängig schaltbares Sechsgang-Getriebe mit guter Abstufung unterstützt das flüsterleise Aggregat gekonnt bei der Arbeit. Sehr angenehm – und typisch für die Marke – fällt die Federung auf mit ihrem betont komfortablen Einschlag. Selbst hart gesottene Bodenwellen bügelt das Fahrwerk wirkungsvoll aus. Der neue Selbstzünder steht ab 19.621 Euro netto in der Liste und bietet serienmäßig bereits die wichtigsten Features wie Klimaanlage, Radio und Tempomat. Darüber hinaus ist eine verschiebbare Mittelkonsole mit mehreren Etagen und Fächern frei Haus durchaus praktisch. Ein großes Navigationssystem inklusive TFT-Bildschirm kostet netto 731 Euro. Auch die Bluetooth-Freisprechanlage ist in diesem Paket enthalten.

Das Multifunktionsdisplay im Meriva ist gut für Straßenkarte und Ausgabe der Rückfahrkamera

Opel Meriva 1.6 CDTI

Motor/Hubraum in ccm:	*Vierzyl.-Diesel/1.598*
kW (PS) bei U/min:	*100 (136) bei 3.500–4.000*
Drehmoment bei U/min:	*320 Nm bei 2.000*
Getriebe:	*6-Gang-Schaltung*
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	*Euro 6/116 g/km*
0–100 in sek/V-max. in km/h:	*9,9/197*
EU-Verbrauch/Reichweite:	*4,4 l/1.227 km (54 l)*
Zuladung kg/Ladevolumen l:	*522/400–1.500*
Typklasse HP/VK/TK:	*18/20/16*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*k.A.*
Dieselanteil:	*10%*
Basispreis (netto):	***19.621 Euro***
*Betriebskosten pro Monat/km**:*	*510,36/0,20 Euro*

**o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate*

Für alle Fälle

Mit dem A6 allroad bietet Audi einen Hauch Geländewagen-Feeling bei den Abmessungen einer konventionellen Businessklasse. Flottenmanagement war mit dem Topdiesel unterwegs. Der Audi A6 allroad ist eher ein Dynamiker denn Kraxler.

Was tun, wenn man Geländewagen-Fan ist, aber eigentlich doch keinen gebrauchen kann? Sei es, weil man häufig in Parkhäusern mit tiefen Decken unterwegs ist oder ein waschechter Kraxler einfach zu unhandlich wäre. Audi könnte da weiterhelfen mit der Allroad-Version des Businessklässlers A6. Der bietet ohne Frage einen permanenten Allradantrieb sowie die richtige Optik. Mit dem massiv anmutenden Unterfahrschutz und den Kotflügel-Verkleidungen wirkt der Oberbayer nach Trekking, ohne sich so anzufühlen. Schon auf den ersten Metern fährt der Audi wie eine konventionelle Obere Mittelklasse, mit der man trotz 4x4-Zügen auch mal eine windungsreiche Landstraße rasant durchlaufen kann. Stellt man das obligatorische Luftfahrwerk auf „dynamic“, wieselt der Zweitonner leichtfüßig durch Kehren und ist dabei nicht im Ansatz angestrengt. Dennoch parieren die Federelemente grobe Schnitzer sauber, wenngleich eine straffe Note nicht verleugnet werden kann. Wer die verschmäht, muss eben in den Komfort-Modus schalten.

Dann bügelt der Kombi Bodenwellen sämtlicher Couleur gekonnt glatt bei einer sportlichen Grundausrichtung. Für lange Strecken ist der vornehme Audi mit permanentem Allrad bestens geeignet; viel Platz vorn und natürlich auch in der zweiten Reihe verstehen sich bei einer Außenlänge von fast fünf Metern von selbst. Das Innenleben überzeugt mit der typischen Audi-Verarbeitung – ein Hauch von Perfektion fährt also stets mit. Viele verschiedene lieferbare Dekors garantieren Individualität. Das im Testwagen verbaute Mattholz hinterlässt einen noblen Eindruck und erfreut das Designer-Herz. Die Pragmatiker dagegen schätzen die gute Ablesbarkeit der Instrumente sowie eine gelungene Balance aus Tastenmenge und Bedienbarkeit des bekannten MMI-Menüsystems. Anschmiegsame Fauteuils machen auch nach ein paar Hundert Kilometern noch Spaß und unterstreichen die Fernreisefähigkeit dieses ausladenden A6.

Vor allem mit dem 313 PS starken Spitzen-Diesel avanciert der Edellaster zum überlegenen Tourer, ohne das Portemonnaie an der Tankstelle über Gebühr zu belasten. Die Fahrleistungen fallen eindrucksvoll aus – sobald die beiden Turbolader maximalen Druck aufgebaut haben, reißt der kultiviert laufende V6 den Ingolstädter mit einer bemerkenswerten Vehemenz in die Vertikale. Die Papierdaten bestätigen das: 5,6 Sekunden für den Standardsprint bis 100 km/h sind reine Sportwagen-Werte. Die Höchstgeschwindigkeit liegt bei abgeregelten 250 Kilometer in der Stunde. Freilich ist der Allroad in dieser Version kein günstiges Unterfangen – ab netto 52.899 Euro ist er zu haben, und ein paar in diesem Segment sinnvolle Extras können den Preis schnell um einen ebenfalls fünfstelligen Wert erhöhen. So kostet ein Karten-Navigationssystem ab 2.000 Euro (netto), während der aktive Tempomat mit 1.226 Euro netto zu Buche schlägt. Oder gleich zum großen Assistenzpaket (2.319 Euro netto) greifen, dann wandern auch aktives Bremssystem, Einparkautomatik sowie Spurhalte-Alarm und Totwinkel-Warner an Bord. LED-Vollscheinwerfer kosten netto 2.030 Euro.

Edles Mattholz bereichert den gut verarbeiteten Innenraum (li. o.)

Der massiv wirkende Unterfahrschutz kennzeichnet den Allroad (li. Mitte)

Das große Multifunktionsdisplay zwischen den Tachoskalen ist hervorragend ablesbar (li. u.)

Audi allroad quattro 3.0 TDI

Motor/Hubraum in ccm:	*Sechszyl.-Diesel/2.967*
kW (PS) bei U/min:	*230 (313) bei 3.900–4.500*
Drehmoment bei U/min:	*650 Nm bei 1.450–2.800*
Getriebe:	*8-Gang-Automatik*
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	*Euro 5/176 g/km*
0–100 in sek/V-max. in km/h:	*5,6/250*
EU-Verbrauch/Reichweite:	*6,7 l/1.119 km (75 l)*
Zuladung kg/Ladevolumen l:	*575/565–1.842*
Typklasse HP/VK/TK:	*20/27/29*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*k.A.*
Dieselanteil:	*k.A.*
Basispreis (netto):	***52.899 Euro***
*Betriebskosten pro Monat/km**:*	*1.213,21/0,48 Euro*

**o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate*

Business-Leasing
ab **€ 259**[2)]
Erhältlich ab
€ 20.061 [3)]

So emotional kann rational sein.
Die Mazda6 Business-Line.

3,9 l/100 km[1)]
380 Nm Drehmoment
Motorleistung
14:1 Verdichtungsverhältnis
Automatikgetriebe
Chassis
Leichtbau
i-stop
110 kW (150 PS) Leistung
Fahrspaß
i-ELOOP
104 g CO_2/km[1)]

zoom-zoom

MAZDA FLEET. QUALITÄT ERLEBEN. EFFIZIENZ ERFAHREN.

Ob Sie nach Dienst- oder Flottenfahrzeug suchen: Der Mazda6 vereint athletisches, aerodynamisches Design mit der innovativen SKYACTIV Technologie und sorgt so für hohen Fahrspaß und niedrigen Verbrauch. Der leistungsstarke Dieselmotor mit 110 kW (150 PS) und einem beeindruckenden Drehmoment von 380 Nm verbraucht nur ab 3,9 l/100 km. Auf Wunsch auch als Diesel Automatik verfügbar. Informieren Sie sich jetzt unter www.mazda-fleet.de über unsere Angebote für Firmenkunden.

Gewinner des
reddot design award
winner 2013
www.red-dot.de

1) Kraftstoffverbrauch im kombinierten Testzyklus: 6,4 – 3,9 l/100 km; CO_2-Emissionen im kombinierten Testzyklus: 150 – 104 g/km.

2) Ein gewerbliches Leasingangebot der Mazda Finance – einem Service-Center der Santander Consumer Bank AG, Santander-Platz 1, 41064 Mönchengladbach – bei NULL Leasing und €0 Sonderzahlung mit 36 Monaten Laufzeit und 60.000 km Gesamtlaufleistung für einen Mazda6 Kombi SKYACTIV-D 150 Business-Line.
3) UPE ohne MwSt. und abzüglich Gewerbekunden-Nachlass für einen Mazda6 Kombi SKYACTIV-D 150 Business-Line.
Abbildung zeigt Fahrzeug mit höherwertiger Ausstattung. Nur bei teilnehmenden Mazda Vertragshändlern. Alle Preise exkl. MwSt., zzgl. Überführungs- und Zulassungskosten.

Auch über www.mazda.de

Eine Werbung der Mazda Motors (Deutschland) GmbH.

Neue Größe

Hyundai bietet den Santa Fe neuerdings auch als Langversion an und kompensiert so den Wegfall des mächtigen ix55. Statt V6 trägt der Koreaner ausschließlich den ebenso kräftigen wie genügsamen 2,2 Liter großen Vierzylinder-Diesel unter seiner Haube. Flottenmanagement war bereits mit ihm unterwegs.

Entwarnung an diejenigen, denen der Blick in das Hyundai-Modellprogramm einen Schrecken eingejagt hat: Richtig, der kommode Siebensitzer ix55 ist gestrichen. Aber dafür gibt es ja jetzt den Grand Santa Fe, der das verflossene Modell in der Länge gar um rund acht Zentimeter überragt. Platzprobleme muss man hier nicht fürchten, der optionale Siebensitzer macht – das kann nach ausgiebigen Fahrten bestätigt werden – in jeder Hinsicht einen luftigen Eindruck und lässt seinen Passagieren demnach viele Freiräume. Der Interessent darf (ohne Mehrpreis) aussuchen, ob in der mittleren Reihe zwei Einzelsitze oder eine durchgehende Sitzbank verbaut sein soll. Erstere spenden freilich einen Tick mehr Komfort; wer häufig mit sieben Personen unterwegs ist, freut sich über den fairen Kurs. Ab 38.319 Euro netto gibt es den Grand Santa Fe – erfreulicherweise mit nur einer Motor- und Getriebeart, was dem Käufer die Qual der Wahl erspart.

Demnach werden für das Segment beschauliche 197 PS an sämtliche Räder geleitet; somit wird klar, dass die Verantwortlichen den Blick in erster Linie auf Ökonomie und Ökologie legten, statt maximale Performance in den Vordergrund zu stellen. Der Output kommt aus 2,2 Liter Hubraum – es handelt sich um den inzwischen weitgehend bekannten Vierzylinder-Diesel. Das Werk verspricht einen kombinierten Verbrauch von deutlich unter acht Liter je 100 Kilometer, was 199 g CO_2/km entspricht und angesichts der Fahrzeugklasse in Ordnung geht. Dank guter Dämmung aber wirkt das kräftige Triebwerk mitnichten ungehobelt, sondern wird von den Passagieren als kultivierte Maschine wahrgenommen, die weder mit Vibrationen noch mit lauten Geräuschen nervt. Zusammen mit der geschmeidig schaltenden Sechsgang-Wandlerautomatik wird aus der Antriebseinheit eine runde Sache. Hinzu kommen mild abgestimmte Dämpfer, sodass der Alleskönner selbst grobe Unebenheiten in eine gefühlt glatte Fahrbahn verwandelt.

Eine umfangreiche Sicherheitsausstattung sowie viele Komfortfeatures lassen das annähernd fünf Meter lange Schiff zu einem modernen Gefährt avancieren. Das Interieur präsentiert sich gut verarbeitet und trotz einer reichhaltigen Tastenlandschaft intuitiv bedienbar; ein Teil der Funktionalitäten wird über den ausladenden Touchscreen abgehandelt, ein anderer Teil wiederum – und das ist erfreulich – kann ohne aufwendiges Menüsystem einfach per Schalter angesteuert werden, wozu auch die Klimatisierung gehört. Mit dem netto 1.126 Euro teuren Technikpaket gibt es neben adaptivem Fahrlicht und belüfteten Sitzen auch eine Einpark-Automatik, die angesichts der Wagenlänge empfehlenswert erscheint und auch sehr zuverlässig arbeitet. Das Navigationssystem mit großer Farbkarte ist bei der „Premium"-Version serienmäßig und wird von Hyundai fünf Jahre lang kostenlos mit neuen Straßendaten gefüttert. Sämtliche Santa-Fe-Ausgaben verfügen übrigens über Bluetooth-Freisprechanlage, beheiztes Lenkrad und Tempomat. Fünf Jahre Garantie ohne Kilometerbegrenzung steuert Hyundai als kleines Bonbon dazu.

Intuitive Bedienung trotz vieler Knöpfchen im Hyundai Grand Santa Fe (ganz o.li.)

Die hinteren Stühle lassen sich ganz simpel umklappen und hinterlassen eine ebene Ladefläche (li.)

Auch ohne Maßband ist erkennbar, dass der Grand Santa Fe zu den ganz Großen auf der Straße gehört (re.)

Hyundai Grand Santa Fe 2.2 CRDi

Motor/Hubraum in ccm:	*Vierzyl.-Diesel/2.199*
kW (PS) bei U/min:	*145 (197) bei 3.800*
Drehmoment bei U/min:	*436 Nm bei 1.800–2.500*
Getriebe:	*6-Gang-Automatik*
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	*Euro 5/199 g/km*
0–100 in sek/V-max. in km/h:	*10,3/200*
EU-Verbrauch/Reichweite:	*7,6 l/921 km (70 l)*
Zuladung kg/Ladevolumen l:	*639/634–1.842*
Typklasse HP/VK/TK:	*22/23/22*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*k.A.*
Dieselanteil:	*100%*
Basispreis (netto):	***38.319 Euro***
*Betriebskosten pro Monat/km**:*	*1.008,79/0,40 Euro*

**o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate*

Oh Lord!

Feine Materialien und viele Knöpfchen erfreuen die Insassen und vor allem Technik-Fans (o.)

Der Range Rover Sport sieht seinem kleinen Bruder Evoque zum Verwechseln ähnlich (u.)

Mit dem Range Rover Sport hat der britische Luxusgeländewagen-Hersteller Land Rover einen Volltreffer gelandet. Das Design folgt ganz dem Stile des kleineren Bruders Evoque, der für die Händlerschaft in puncto Kapazität bereits eine Herausforderung darstellt. Flottenmanagement fuhr den dynamisch daherkommenden Luxusliner als SDV6.

Range Rover Sport, das klingt nach Widerspruch. Denn: Wie kann ein Geländewagen sportlich sein? Okay, sei es drum – aber sportiv aussehen kann er schon. Dieser neue Range Rover, der designmäßig übrigens ganz in die Fußstapfen des Evoque tritt, ist ein wahrer Hingucker. Und schon beim kleineren Bruder laufen die Kunden den Händlern im wahren Sinne des Wortes die Türen ein – noch nie haben die Markenvertretungen so viele Fahrzeuge abgesetzt. Wäre doch gelacht, wenn dieser Erfolg nicht auch mit dem Range zu schaffen wäre. Natürlich werden die absoluten Stückzahlen geringer ausfallen, denn der noble Allradler tritt in einem ambitionierten Preissegment an. Unter 50.084 Euro netto geht nichts bei diesem Edel-4x4. Der etwas schärfere Diesel-V6 mit satten 292 PS startet sogar rund 8.000 Euro (teurer) und bringt ein paar Features mehr mit. Dazu gehören beispielsweise Navigationssystem mit großer Farbkarte, Lederpolster und mindestens 21 Zoll große Leichtmetallräder.

Stattdessen verzichtet der Hersteller bei den Basismodellen auf das zweistufige Verteiler-Getriebe; damit ist klar: Die angesprochene Zielgruppe erwägt keine schweren Gelände-Einsätze. Aber komfortabel muss der Range schon sein – Sport hin oder her. Wie in Watte gebettet fließt der massive Sechszylinder über Straßen jeglichen Zerstörungsgrades. Dabei ist es gar nicht Watte, auf welcher der trotz massiver Gewichtsreduktion noch immer locker 2,1 Tonnen wiegende Luxusliner ruht, sondern Luft. Deshalb kann nicht nur die Dämpfercharakteristik rasch verändert werden, sondern auch das Fahrzeugniveau. Ein kurzer Knopfdruck, und das Chassis senkt sich ab, so dass die Beladung leicht fällt. Fast 900 kg dürfen übrigens eingepackt werden, womit sich der Brite zu einem veritablen Praktiker mausert. Einer, der aber auch für die Passagiere derart viel Raum zur Verfügung stellt, dass Range Rover Sport-Eigner locker auf einen Zweitwagen verzichten könnten. Weite Reisen sind nämlich eine wahre Spezialität des Dickschiffes. Die 600 Nm Drehmoment des Dreiliters werden obligatorisch über eine von ZF gelieferte Achtstufen-Automatik permanent an alle vier Räder geleitet. Traktionsprobleme? Nicht einmal auf Geröll. Bei griffigen Fahrbahnverhältnissen wird der schwere Alleskönner binnen 7,2 Sekunden auf Tempo 100 gewuchtet und rennt bis zu 222 Sachen in der Spitze. Dabei bleibt es innen stets flüsterleise, sogar wenn der Selbstzünder seinem Drehzahlende entgegenstürmt. Doch es braucht keine hohe Tourenzahl, um hier glücklich zu werden. Die maximale Zugkraft liegt schließlich schon ab 1.500 Kurbelwellenrotationen an.

Land Rover Range Rover Sport SDV6

Motor/Hubraum in ccm:	*Sechszyl.-Diesel/2.993*
kW (PS) bei U/min:	*215 (292) bei 4.000*
Drehmoment bei U/min:	*600 Nm bei 2.000*
Getriebe:	*8-Gang-Automatik*
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	*Euro 5/199 g/km*
0–100 in sek/V-max. in km/h:	*7,2/222*
EU-Verbrauch/Reichweite:	*7,5 l/1.067 km (80 l)*
Zuladung kg/Ladevolumen l:	*885/784–1.761*
Typklasse HP/VK/TK:	*25/29/28*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*39%*
Dieselanteil:	*94%*
Basispreis (netto):	***ab 58.403 Euro***
*Betriebskosten pro Monat/km**:*	*k.A.*

**o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate*

Frühjahrsspezial-Angebot

Seat Ibiza
399,- €

Seat Mii
299,- €
Alle Preise zzgl. UST

FLEET SERVICE NORD

Langzeitmiete - bundesweit

Preis beinhaltet bundesweite Anlieferung/Abholung, Steuer, Versicherung (SB 990,-€), Service für Reparatur, Reifen und Inspektion, Rundfunkgebühren, km pro Monat 2.500, mehr km 0,15 € zzgl. UST.
Mietdauer mind. 3 Monate.

www.fleet-service-nord.de

04191-50706-69
info@fleet-service-nord.de

1

2

3

4

Voll im Trend

Porsche nutzt den SUV-Trend und installiert ein kleineres Einstiegsmodell unterhalb des Cayenne. Flottenmanagement unterzog den Macan S Diesel bereits einem umfangreichen Test. Wie schlägt sich der Alleskönner mit dem drei Liter großen Diesel?

Irgendwann war bei Porsche Umdenken angesagt. Erst haben die Verantwortlichen das Modellprogramm des traditionellen Sportwagenherstellers mit einem mächtigen SUV erweitert – ein Riesenerfolg. Dann wurde ein zweites Tabu gebrochen: nämlich die Einführung des Selbstzünders. Endlich wurde die Marke Porsche auch für jene Vielfahrer interessant, die trotz automobiler Leidenschaft und gehobener Ansprüche mit einem Auge auf das Spritbudget schielen müssen. Nun ist mit dem Macan ein zweites, kompakteres SUV in die Angebotspalette eingezogen, das ohne Frage auch als kräftiges Dieselmodell zu haben ist. Der taufrische Allradler ist etwa 16 Zentimeter kürzer als der Cayenne und somit eine willkommene Alternative, insbesondere für den urbanen Einsatz. Aber nicht nur: Exzellenter Fahrkomfort macht den Macan ebenso auf der weiten Reise zu einem patenten Partner.

Trotz citytauglichen Formats – der Macan misst nur 4,68 m in der Länge – bietet er ausladende Platzverhältnisse vorn und hinten. Dank 2,81 m Radstand genießen auch die Passagiere in der zweiten Reihe beste Raumfreiheit, vor allem langbeinige Personen dürften keinerlei Probleme bekommen beim Sortieren der unteren Extremitäten. Die Stühle selbst glänzen durch ausgeprägte Konturierung; zwar gibt es hinten – naturgemäß – weniger Seitenhalt als vorn, dafür wird Langstreckentauglichkeit ganz großgeschrieben, und zwar im Fond ebenso wie vorn. Die Fauteuils der ersten Reihe weisen auf den sportlichen Einschlag des Macan hin mit üppigen Seitenwangen (Sportsitze 1.500 Euro netto). Somit sind sie für mehr Querbeschleunigung gewappnet, als die meisten der verkauften Diesel-Exemplare jemals erleben werden. Praxistauglichkeit spielt schon eher eine Rolle. So sorgen die klassischen Ablagen wie das Fach in der verschiebbaren Armauflage inklusive vier Cupholder für ein aufgeräumtes Interieur. Der Transport sperriger Gegenstände erfordert das Umklappen der Rückbank – mit einem einfachen Handgriff machbar. In diesem Fall schluckt der Macan bis zu 1.500 Liter Gepäck.

Hinweise darauf, dass der Macan trotz Komponenten aus dem Gesamtkonzern ein waschechter Porsche ist, finden sich eine ganze Reihe. Das Zündschloss sitzt links, und statt Tacho lacht den Fahrer der große, mittige Drehzahlmesser an. Die Geschwindigkeit lässt sich ohnehin besser digital ablesen – das entsprechende Feld dafür hockt unter dem Tourenzähler. Das Board in der Mitte, das unter anderem die Tasten für die Klimatisierung beherbergt, ist inzwischen ebenso ein typisches Marken-Merkmal – selbst der Elfer besitzt es. Darüber sitzt der längst nicht mehr wegzudenkende TFT-Bildschirm; eine saubere Verarbeitung und edle Materialien unterstreichen die Exklusivität dieses Modells. Individuelle Dekors geben dem Macan eine persönliche Note. Wem die schwarzen Hochglanz-Oberflächen (wie im Testwagen) nicht gefallen, bekommt freilich auch nobel anmutende Holzfurniere. Sportiv angehauchte Naturen dürfen gerne auf Alu- oder Carbon-Optik zurückgreifen. Verschiedene Lederarten sowie ein auf Wunsch in Alcantara gehaltener Dachhimmel verleihen dem Allrounder aus Zuffenhausen einen luxuriösen Touch.

Dazu gehören natürlich auch sechs Zylinder, und mit denen kann das derzeitige Selbstzünder-Basismodell auftrumpfen. Drei Liter Volumen und 258 PS genügen, um drahtig unterwegs zu sein. Satte 580 Nm Drehmoment zerren auf Wunsch kräftig an den vier Rädern und sorgen für Druck im Kreuz. Zwecks Kraftverteilung installierten die Ingenieure eine elektronisch gesteuerte Lamellenkupplung. Das Hang-on-Allradsystem stammt in den Grundzügen aus dem größeren Bruder Cayenne und ist selbstredend auf sportive Tugenden ausgelegt. Wer öfter ambitioniert windungsreiche Landstraßen durchläuft, bekommt gegen 1.250 Euro netto ein variables Hinterachs-Sperr-

differenzial. Doch unabhängig davon macht der Stuttgarter auf kurvigem Terrain eine gute Figur und fühlt sich hier auch als SUV wohl: Leichtfüßig und ohne nennenswerte Seitenneigung tänzelt er um die Ecke, lässt sich präzise führen mit seiner elektromechanischen Servolenkung. Mit einem Standardsprint von 6,3 Sekunden bis 100 km/h beweist er zudem ordentliche Spurt-Qualitäten, und die Höchstgeschwindigkeit beträgt 230 Sachen. Im Gegenzug ist er genügsam und lässt den Bordrechner häufig eine Sechs vor dem Komma anzeigen. Die variable Kühlerjalousie zur Optimierung des Luftwiderstands, Segel-Funktion und Start-Stop-Funktion tragen zur Effizienz bei.

Für wilde Gesellen gibt es das Sport Chrono Paket; dann reagiert der Schwabe bissiger auf Gaspedalbefehle und sorgt im Rahmen einer Launch Control für einen optimal einsetzenden Kraftschluss sowie bestmögliche Traktion. Ach ja, der Macan kann übrigens auch komfortabel. Vor allem lange Autobahnwellen bügelt er gekonnt aus und schwingt gediegen nach. Und kurze Patzer lässt er ebenfalls nur stark gefiltert in die Fahrgastzelle. Der Käufer hat die Wahl zwischen Stahlfedern mit oder ohne Dämpferregulierung, sie kostet 970 Euro (netto) extra; gegen 2.210 Euro (netto) Aufpreis wandert gar eine Luftfederung an Bord, die neben der veränderbaren Dämpferhärte außerdem die Fahrzeughöhe variieren kann. Zusammen mit den leisen Fahrgeräusche avanciert das SUV zum kommoden Tourer, der gerne viele Kilometer am Stück abspult. Wer genau hinhört, identifiziert die Arbeitsweise des Dreiliters anhand der Klangfarbe – was aber nicht weiter stört angesichts zurückhaltender Lautäußerung. Bei Autobahntempi tritt das Aggregat akustisch ohnehin in den Hintergrund.

Ab 48.680 Euro netto ist der Macan S Diesel zu haben. Das ist fraglos eine hübsche Stange Geld, doch ein zu erwartender niedriger Wertverlust tröstet darüber hinweg. Immer an Bord sind Automatikgetriebe (Doppelkupplung), Klimaautomatik, elektrische Kofferraumklappe, Radio und elektrisch verstellbare Sitze – mit diesem Rüstzeug unterstreicht der Macan seinen Anspruch als Luxus-SUV. Zahlreiche Assistenzsysteme machen den 4x4 bequemer und sicherer, dazu gehören das stufenlos variable Fernlicht (405 Euro netto), Rückfahrkamera inklusive Parksensoren (1.100 Euro netto), Spurwechsel-Warnung (490 Euro netto) und natürlich der aktive Tempomat für netto 1.140 Euro. Damit werden große Entfernungen noch komfortabler: Vor allem Staus oder anderweitige Stop-and-go-Situationen können auf diese Weise entspannt überbrückt werden; die Elektronik regelt den Abstand zum Vordermann und bremst bis zum Stillstand herunter. Nur das Anfahren muss aus gesetzlichen Gründen noch manuell initiiert werden. Doch das macht gar nichts, der Macan ist schließlich ein Auto zum Selbststeuern.

1. *Der Macan bietet auch in der zweiten Reihe reichlich Kniefreiheit für seine Insassen*

2. *Macan-Innenraum mit markentypisch gestalteter Mittelkonsole*

3. *Designer-Öffner: Der Knopf zur Öffnung der Heckklappe wurde unauffällig für das Auge im Bereich des Wischers platziert*

4. *Stylische Rückleuchten sowie potente Endrohre machen das kompakte Porsche-SUV zum Hingucker*

5. *Großer Kofferraum: Wenn man die Lehnen umklappt, passen sogar bis zu 1.500 Liter in das Gepäckabteil*

6. *Typisch Porsche – der Drehzahlmesser sitzt prominent in der Mitte*

7. *Der Macan fällt mit knapp über 4,60 Metern recht kompakt aus*

5

6

7

Porsche Macan S Diesel

Motor	*Sechszylinder-Diesel*
Hubraum in ccm	*2.967*
kW (PS) bei U/min	*190 (258) bei 4.000–4.250*
Nm bei U/min	*580 bei 1.750–2.500*
Abgasnorm	*Euro 6*
Antrieb/Getriebe	*7-Gang-Doppelkupplung*
Höchstgeschw. km/h	*230*
Beschleunigung 0–100/h	*6,3*
EU-Verbrauch	*6,1 l auf 100 km*
EU-Reichweite	*984 km*
Testverbrauch	*7,7 l auf 100 km*
CO_2-Ausstoß	*159 g/km*
Effizienzklasse	*B*
Tankinhalt	*60 l*
Zuladung	*695 kg*
Laderaumvolumen	*500–1.500 l*

Kosten	
Steuer pro Jahr	*383 Euro*
Typklassen HP/VK/TK	*21/28/27*

Garantie	
Fahrzeug	*2 Jahre*
Lack	*3 Jahre*
Rost	*12 Jahre*

Sicherheit/Komfort	
Kopf- und Seiten-Airbags	*Serie*
Sperrdifferenzial für Hinterachse	*1.250 Euro*
Rückfahrkamera	*1.100 Euro*
aktiver Tempomat	*1.140 Euro*
schlüsselloses Schließsystem	*590 Euro*
High-End-Soundsystem	*3.990 Euro*
Digital-TV	*920 Euro*
Standheizung	*1.350 Euro*
Panorama-Schiebedach	*1.350 Euro*
Adaptives Luft-Fahrwerk	*2.210 Euro*
Verkehrszeichen-Erkennung	*300 Euro*
Xenonlicht-Scheinwerfer	*1.310 Euro (inkl. Kurvenlicht)*

Kommunikation	
Bluetooth-Freisprechanlage	*335 Euro*
Bildschirm-Navigation	*2.480 Euro*

Basispreis netto	
Porsche Macan S Diesel	*48.680 Euro (alle Preise netto)*

Betriebskosten Schaltgetriebe
20.000/30.000/50.000 km –
Betriebskosten Automatik
20.000/30.000/50.000 km 1.056,07/1.211,33/1.488,56
Full-Service-Leasingrate Schaltgetriebe
20.000/30.000/50.000 km –
Full-Service-Leasingrate Automatik
20.000/30.000/50.000 km 914,32/1.005,46/1.145,44

Firmenfahrzeuganteil	*k.A.*
Dieselanteil	*über 75% (geschätzt)*

Bewertung

⊕
- *eines der sportlichsten SUV am Markt*
- *sparsamer Diesel*
- *gute Langstreckentauglichkeit*

⊖
- *hohe Preise auch für Optionen*

Die ALD-Full-Service-Raten enthalten: Finanzrate, Wartung und Reparatur, Kfz-Steuer, Tankkarte und GEZ für eine Laufzeit von 36 Monaten

Genialer Stromer

Mit dem V60 D6 ist Volvo ein genialer Schachzug gelungen. Die noble Mittelklasse vereint satte Fahrleistungen mit enormer Wirtschaftlichkeit und hoher Alltagspraxis. Flottenmanagement hat den keinesfalls billigen Premiumkombi mit Plug-in-Hybrid penibel unter die Lupe genommen.

1

2

Losgelöst betrachtet, also unabhängig von den Kosten, ist der Plug-in-Hybrid die nützlichste Form des gemischten Antriebes mit E- und Verbrennungsmotor. Denn nur hier kann elektrische Energie von außen zugeführt und somit über größere Distanzen auch rein elektrisch gefahren werden, um den hohen Wirkungsgrad des Stromers in vollem Maße auszunutzen. Die bisherigen Systeme ohne externe Aufladeмöglichkeit „fangen" schließlich lediglich die Bremsenergie auf, die sonst als Wärme abgeführt würde; ein zweiter Vorteil jedes Hybriden ist, die betriebsungünstigen Phasen des Verbrenners weitgehend kappen zu können. Nimmt man die Kosten jedoch als Entscheidungsfaktor hinzu, winken Rechner mit dem spitzen Bleistift ab: Nur wenige Eigner holen die Mehrkosten bei vergleichbaren Modellen mit den Kraftstoffkosten wieder herein. Doch so darf man den Volvo V60 D6 schlichtweg nicht betrachten. Denn er ist das Diesel-Topmodell der Marke, das zwar teurer ist als der D5 ohne elektromotorische Hilfe, das aber eben auch darüber angesiedelt wurde und wesentlich stärker ausfällt.

Mit einer (System-)Leistung von 283 PS rangiert der Mittelklässler in einer exklusiven Liga und darf getrost zu den Performance-Offerten im Segment gezählt werden. Da erscheint der Grundpreis von netto 49.924 Euro fair, zumal der Schwede geballte Technik und viele Annehmlichkeiten serienmäßig bietet, die in den unteren Ausstattungslinien mit Aufpreisen belegt sind. So sind neben dem höheren Output beispielsweise auch die Außenspiegel automatisch abblendbar; zudem gibt es ein beheizbares Lenkrad, Standheizung und Xenon-Scheinwerfer frei Haus. Immer an Bord ist auch die volle Sicherheitsausrüstung, zu der bei Volvo längst ein automatischer Notbremsassistent gehört, sodass ein Frontalaufprall bis zu einer Geschwindigkeit von 15 km/h vermieden respektive seine Folgenschwere (so er denn doch eintritt) bis 50 km/h erheblich reduziert werden kann. Mit dem 1.596 Euro netto kostenden großen Assistenzpaket wird das Sicherheitskonzept durch eine Fußgänger-Erkennung (mit verknüpfter Notbremsung) sowie eine Warnung im Falle sich schnell nähernder Fahrzeuge ergänzt.

Und der V60 D6 ist nicht nur sicher, sondern auch äußerst komfortabel; üppige Leder-Fauteuils verwahren die menschliche Fracht auch auf langen Strecken so, dass sie kaum ermüdet und frei von Rückenschmerzen bleibt. Viel Bewegungsfreiheit – auch im Fond – macht den Kombi zu einem angenehmen Aufenthaltsort. Vorn gibt es die berühmte Ablage hinter der schwebenden Mittelkonsole, ohne die der Skandinavier irgendwie kein echter Markenvertreter wäre. Ein intelligentes Menüsystem, das allerdings Eingewöhnung erfordert, hält die Armaturen aufgeräumt, indem eine Knöpfchenflut verhindert wird. Die wichtigsten Funktionen indes lassen sich per direkter Tastenwahl steuern, was unter anderem für die Klimaautomatik zutrifft. Auch für sämtliche Hybrid-Fahrmodi gilt das – und damit steht auch schon das zentrale Thema des D6 auf der Tagesordnung.

Der teilelektrische Antrieb dieses V60 verlangt durchaus nach ein paar Überlegungen. Wer (und das geht nur bei gefüllter Batterie) alleine mit dem lautlosen Synchronmotor fahren möchte, muss in den „Pure"-Modus schalten. Dann lassen sich bis zu 50 Kilometer ohne Verbrenner zurücklegen – allerdings nur mit behutsamem Gasfuß. Das rechte Pedal zu weit niederdrücken ruft den

3

4

5

6

7

1. Typisch Volvo – die schwebende Mittelkonsole gehört einfach dazu

2. Das Plug-in-Hybrid-Badge hilft auch Unwissenden auf die Sprünge

3. Reichlich Beinfreiheit in der zweiten Reihe macht den Mittelklässler zum feinen Tourer

4. Der Lithium-Ionen-Akku lässt sich ganz simpel an der Haushaltssteckdose laden

5. Der nach dem Facelift dezenter gewordene Kühlergrill gefällt

6. Potent aussehende Rohre versprechen nicht zu viel – binnen 6,1 Sekunden erreicht der D6 100 km/h

7. Der V60 D6 schluckt weniger Gepäck als seine Brüder

8. Die abfallende Dachlinie verleiht dem Skandinavier Eleganz

Fünfzylinder-Diesel prompt auf den Plan, um die Beschleunigungsanforderung umzusetzen. Schließlich muss man im E-Betrieb mit 68 PS auskommen, damit ist der Zweitonner schon etwas phlegmatischer unterwegs als gemeinsam mit dem Diesel. Für die Stadt reicht der Punch aber locker, und selbst auf Überlandfahrten ist der D6 auch im Elektrobetrieb kein Verkehrshindernis mit bis zu 125 Sachen. Klar ist natürlich: Nur wer zu Hause laden kann – sei es in der Garage oder per nahe gelegener Säule –, ist in der Position, den Vorteil des Plug-in-Hybriden auszukosten. Und wer in puncto Fahrprofil zu den Kurz- bis Mittelstrecken-Nutzern zählt, spart sogar ordentlich Kraftstoff. Kunden, auf die das nicht zutrifft, erlangen mit dem D6 immerhin einen ausgeprägten Dynamiker.

Mit einem Standardsprint von 6,1 Sekunden bis 100 km/h vollzieht er diese Disziplin laut Werk nur eine Zehntelsekunde langsamer als die rasanten T6-Benziner-Varianten mit über 300 PS. In der Tat avanciert der Elektrodiesel in der „Power"-Stellung zum raubeinigen Gesellen mit Hummeln im Hinterteil. Dann wird schon leichtes Antippen des Fahrpedals mit gierigem Vortrieb quittiert – eine „Kickdown"-Einlage presst die Insassen nachdrücklich in die feinen Sessel. Und Traktionsprobleme sind dem D6, der die Vorderräder über eine konventionelle Sechsstufen-Wandlerautomatik antreibt, fremd, weil der Stromer die Hinterachse mit Moment versorgt, wodurch er zum 4x4 avanciert. Bis 150 km/h ist die Hinterachse aktiv, danach wird der 200-Nm-Brocken von der Achse abgekoppelt, weil die Drehzahl sonst zu hoch würde. Per Rekuperation wird der kompakte Lithium-Ionen-Speicher für den konventionellen Hybridantrieb gespeist, falls gerade keine Haushaltssteckdose oder Ladesäule verfügbar ist. Und wer mit voller Ladung losfährt und die 50 Kilometer Elektroreichweite für einen späteren Zeitpunkt reservieren möchte, drücke einfach die „Safe"-Taste – dann rührt das System den Saft für den „Pure"-Modus nicht an.

Schön am V60 D6: Er ist mehr als ein konventioneller Hybrid und auch für jene Gegner des Elektroautos interessant, die in diesen die Verödung der emotionalen Komponente sehen. Wenn der energisch klingende Fünfender einsetzt und mit steigender Drehzahl auch die musikalische Tonleiter hinaufspielt, bekommt der Fan klassischen Automobilbaus leuchtende Augen. Und die Praxistauglichkeit ist freilich unschlagbar, der D6 tappt niemals in die Reichweitenfalle. In der Stadt elektrisch und weite Reisen mit vereinten Kräften – so lautet das Motto dieses Volvos. Und federn kann das schick gezeichnete Nordlicht obendrein, um das Komfortkapitel abzurunden. Ach ja, zum gehobenen Autofahrerleben braucht es ohne Frage entsprechende Entertainment-Features. Alles machbar vom Digitalradio über das leistungsfähige Soundsystem sowie den TV-Tuner bis hin zum integrierten Internet-Hotspot.

8

Volvo V60 D6 Plug-in-Hybrid

Motor	Fünfzylinder-Diesel
Hubraum in ccm	2.400
kW (PS) bei U/min	158 (215) bei 4.000
Nm bei U/min	440 bei 1.500–3.000
E-Motor kW (PS)	50 (68)
max. Drehmoment	200 Nm
Systemleistung kw (PS)	208 (283)
Abgasnorm	Euro 5
Antrieb/Getriebe	6-Gang-Automatik
Höchstgeschw. km/h	230
Beschleunigung 0–100/h	6,1
EU-Verbrauch	1,8 l auf 100 km
EU-Reichweite	900 km
Testverbrauch	6,6 l auf 100 km
CO_2-Ausstoß	48 g/km
Effizienzklasse	A+
Tankinhalt	45 l
Zuladung	550 kg
Laderaumvolumen	305–1.126 l
Kosten	
Steuer pro Jahr	228 Euro
Typklassen HP/VK/TK	17/21/23
Garantie	
Fahrzeug	2 Jahre
Lack	3 Jahre
Rost	12 Jahre
Sicherheit/Komfort	
Front-, Kopf-, Seiten-Airbags	Serie
Parksensoren	Serie
Sitzheizung	Serie
aktiver Tempomat	1.596 Euro (Paket)
schlüsselloses Schließsystem	630 Euro
elektr. verstellbare Sitze	563 Euro
TV-Tuner (digital)	831 Euro
Rückfahrkamera	403 Euro
Glas-Schiebedach, elektr.	882 Euro
Standheizung	Serie
Fußgänger-Erkennung	1.596 (Paket)
Xenonlicht-Scheinwerfer	Serie
Kommunikation	
Bluetooth-Freisprechanlage	966 Euro
Bildschirm-Navigation	Serie
Basispreis netto	
Volvo V60 D6 Plug-in-Hybrid	49.924 Euro (alle Preise netto)
Betriebskosten Schaltgetriebe	
20.000/30.000/50.000 km	–
Betriebskosten Automatik	
20.000/30.000/50.000 km	832,36/934,59/1.097,32
Full-Service-Leasingrate Schaltgetriebe	
20.000/30.000/50.000 km	–
Full-Service-Leasingrate Automatik	
20.000/30.000/50.000 km	791,86/873,84/996,07
Firmenfahrzeuganteil	40-45%
Dieselanteil	80%

Bewertung

⊕
- üppige Serienausstattung
- exzellente Verarbeitungsqualität
- performante Fahrleistungen

⊖
- hoher Anschaffungspreis

Die ALD-Full-Service-Raten enthalten: Finanzrate, Wartung und Reparatur, Kfz-Steuer, Tankkarte und GEZ für eine Laufzeit von 36 Monaten

1

2

3

S elektrisiert

Mercedes erhebt den Anspruch, mit der S-Klasse nichts Geringeres als das beste Auto der Welt zu bauen. Der kürzlich auf die Straße gebrachte W222 führt die Oberklasse aus Stuttgart in die sechste Generation. Flottenmanagement prüfte einen S 400 Hybrid auf Herz und Nieren.

Die S-Klasse, das beste Auto der Welt? Das kann ja jeder behaupten, aber aus dem Sprachrohr des Automobil-Erfinders haben diese Worte natürlich gleich ein ganz anderes Gewicht. Und tatsächlich: Auch wenn der Wettbewerb vor allem in den letzten 20 Jahren mächtig aufgeholt hat, so ist das Luxussegment in Stuttgart immer auffällig innovationsträchtig. Da macht die sechste Generation, die Baureihe W222 keine Ausnahme – wenngleich ein S-Klasse-Debüt im Gegensatz zu früher heute keine Sensation mehr darstellt. Doch halten wir fest: Dinge wie LED-Scheinwerfer in Verbindung mit blendfreiem Fernlicht, ein denkbar umfassendes Arsenal an Assistenzsystemen, zu dem auch die Beobachtung des Querverkehrs gehört, sowie ein Fahrwerk mit vorausschauender Oberflächen-Erkennung machen den Oberklässler zumindest in der Anfangszeit zu einer zugkräftigen Alternative. Hinzu kommen Fahrgefühl und Komforteindruck – hier freilich spielen subjektive Empfindungen eine Rolle, doch die S-Klasse gehört fraglos zur Speerspitze des Autobaus.

Um das zu erkennen, muss man wahrlich kein promovierter Maschinenbauer sein. Bereits der Einstieg in den König von Mercedes genügt, um zu erahnen, was die Insassen auf den nächsten Kilometern erwartet. Man fällt in flauschigweiche Ledersessel – aber die Fauteuils sind andererseits nicht so nachgiebig, als dass man schnell ermüden würde. Die Konstrukteure haben exakt die richtige Balance zwischen kommoder, gleichzeitig aber auch rückenfreundlicher Anmutung gefunden. Auf Wunsch avancieren die Stühle zu Hightech-Geräten inklusive Klimatisierung und Massagefunktion. Da wirkt die elektrische Verstellung plus Speicher schon fast wie ein zu belächelndes Gimmick, über das man in dieser Kategorie erst gar nicht mehr spricht. Der W222 ist eine mächtige Wohlfühloase, in der man sich abgeschottet von der Außenwelt bewegt. Gleichwohl wirkt der Benz federleicht und dynamisch – auch optisch weniger wuchtig als der Vorgänger. In Sachen Dämmung haben die Techniker nachgelegt und konnten das Fahrgeräusch bei hohen Tempi reduzieren.

Der Testwagen verströmt mit seinen silber lackierten Holzintarsien einen Hauch von Exklusivität; das riesige TFT-Board bekundet moderne Zeiten, und Ambientelicht aus jeder Ecke schafft abends beste Lounge-Stimmung. Spätestens wenn das Haupt Kontakt mit den weichen Kopfstützen aufnimmt, wird dieser fahrbare Untersatz zum entspannenden Ruhepol nach einem anstrengenden Arbeitstag. Das können die Mitfahrer natürlich noch besser genießen als die Person vorne links, doch dafür hat der dortige Platz ganz andere Qualitäten. Denn die S-Klasse ist trotz ihrer traditionell stattlichen Größe ein

4

überaus fahraktives Auto. Man merkt der Limousine weder ihre über fünf Meter betragende Außenlänge noch 1,9 Tonnen Leergewicht an – Letzteres ist übrigens ein ausgezeichneter Wert angesichts der Fahrzeugklasse. Allerdings handelt es sich um den (leichteren) Basisbenziner S 400 Hybrid, der – an der Bezeichnung schon erkennbar – neben einem 3,5 Liter großen Sechszylinder auch über ein wenig E-Power zwecks Verbrauchsreduktion verfügt und die Dieselversionen in der Masse unterbietet.

So gesellen sich zu den 306 PS noch weitere 27 Pferdchen und – noch wichtiger – zu den 370 Nm Basisdrehmoment zusätzliche 250 Nm. Das ist immerhin die Zugkraft eines mittleren Dieselmotors mit einer Leistung von mehr als 100 PS. Demnach wird bei gefüllter Lithium-Ionen-Batterie rein elektrisch angefahren; der kultiviert laufende und gegen Drehzahlende kernig brüllende Verbrenner schaltet sich aber rasch dazu, woraus deutlich wird, dass der kompakte, in die Getriebeeinheit integrierte Scheibenmotor vor

5

1. Ausgefallene Holz-Applikationen verleihen der Limousine einen Schuss Individualität

2. Der Fünf-Meter-Liner bietet auch als Kurzversion reichlich Platz im Fond

3. Rückleuchten mit markantem Lichtdesign machen die S-Klasse unverwechselbar

4. Hybrid ist bei der aktuellen Oberklasse-Generation eher Regel als Ausnahme

5. Satter Auftritt: Die S-Klasse wirkt trotz imposanter Größe dynamisch

6. Die riesige TFT-Fläche als Tacho und Multifunktionsanzeige ist bisher einmalig

7. Der ausladende Kühlergrill im klassischen Mercedes-Design kündigt die S-Klasse eindrucksvoll an

8. Die eigenwillige Leuchtgrafik kommt vor allem nachts zur Geltung

6

7

8

allem zum Boost respektive zur Unterstützung im Falle von betriebsungünstigen Phasen dient. Im Fahralltag merkt man von der Bündelung der beiden Kraftmaschinen nicht viel – sie fügen sich harmonisch in den Antriebsstrang ein. Übertragen wird das Moment von einer klassischen Wandlerautomatik mit sieben Fahrstufen; der Automat wechselt die Übersetzungen ebenso spontan wie geschmeidig – damit wird er dem Komfortanspruch dieses Fahrzeugs gerecht.

Und das bügelt harte Fahrbahnpatzer virtuos aus wie kaum ein anderes Vehikel; zum einen verfügt der S über in der Grundabstimmung kommod gehaltene Luftbälge mit adaptiver Dämpferhärte, zum anderen kommen die Pneus mit zwar breiter Lauffläche, aber keinem extremen Niederquerschnitt (55er-Serie) daher, was übertriebener Härte entgegenwirkt. Und so lässt es sich fein aushalten in dem Hecktriebler, der auf Fahrpedalbefehle durchaus giftig reagiert. Binnen 6,8 Sekunden hat der Schwabe 100 Sachen drauf und marschiert beflissen gegen die 250-km/h-Grenze. Ein Verbrauch von weniger als neun Litern ist in der Praxis leicht realisierbar, was auf zahlreiche Effizienzmaßnahmen zurückgeht. Immerhin ist der große Mercedes das strömungsgünstigste Auto im Segment. Um diese Auszeichnung zu erreichen, griffen die Techniker in die Trickkiste und verpassten dem Luxusliner beispielsweise eine gesteuerte Kühler-Jalousie. Außerdem optimierten sie die Außenspiegel und betrieben Feintuning an der Front – mit der Konsequenz einer verbesserten Abdichtung im Bereich der Scheinwerfer.

Apropos Scheinwerfer: Nicht nur zur Straßenbeleuchtung müssen LED herhalten, auch im Innenraum gibt es keine einzige Glühbirne mehr, was den Stromverbrauch reduzieren soll. Das innen und außen stattliche Umweltauto hat natürlich seinen Preis, wenn es die Passagiere in luftiger und wattiger Manier an jegliches (Fern-) Ziel befördern soll. Ab 72.550 Euro netto rollt der Vierhunderter an den Start, bringt dafür aber bereits alles mit, was den Flottenkunden interessiert. Wer nicht auf Ledersitze besteht (die sollten in diesem Segment dennoch sein, 2.200 Euro netto), muss eigentlich keine Sonderausstattungen mehr wählen. Bluetooth-Freisprechanlage, Internet-Hotspot, eine umfangreiche Klimaautomatik, Navigationssystem inklusive drei Jahre kostenloser Nutzung von Live Traffic, eine elektrisch verstellbare Lenksäule sowie Sitze und Tempomat sind immer an Bord – mehr Auto muss nicht sein. Kann aber. Eine ellenlange Aufpreisliste erhöht den Preis auf Wunsch noch einmal – und zwar locker um den Wert eines neuen Kompaktwagens.

Mercedes-Benz S 400 Hybrid

Motor	*Sechszylinder-Benziner*
Hubraum in ccm	*3.498*
kW (PS) bei U/min	*225 (306) bei 6.600*
Nm bei U/min	*370 bei 3.500–5.250*
E-Motor kW (PS)	*20 (27)*
max. Drehmoment	*250 Nm*
Systemleistung kW (PS)	*245 (333)*
Abgasnorm	*Euro 6*
Antrieb/Getriebe	*7-Gang-Automatik*
Höchstgeschw. km/h	*250*
Beschleunigung 0–100/h	*6,8*
EU-Verbrauch	*6,3 l auf 100 km*
EU-Reichweite	*1.111 km*
Testverbrauch	*8,1 l auf 100 km*
CO_2-Ausstoß	*147 g/km*
Effizienzklasse	*A*
Tankinhalt	*70 l*
Zuladung	*670 kg*
Laderaumvolumen	*510 l*

Kosten

Steuer pro Jahr	*144 Euro*
Typklassen HP/VK/TK	*noch nicht bekannt*

Garantie

Fahrzeug	*2 Jahre*
Lack	*k.A.*
Rost	*30 Jahre*

(Voraussetzung: regelmäßiger Service bei Mercedes)

Sicherheit/Komfort

Front-, Kopf-, Seiten-Airbags	*Serie*
Luftfederung	*Serie*
Sitzheizung	*410 Euro*
aktiver Tempomat	*2.250 Euro (mit erweitertem Assistenzumfang)*
schlüssell. Schließsystem	*1.495 Euro*
elektr. verstellbare Sitze	*Serie*
TV-Tuner (digital)	*1.080 Euro*
Rückfahrkamera	*1.130 Euro (mit Einparkautomatik)*
Verkehrszeichen-Erkennung	*Serie*
Head-up-Display	*1.170 Euro*
Blendfreies Dauerfernlicht	*1.490 Euro*
LED-Scheinwerfer	*Serie*

Kommunikation

Bluetooth-Freisprechanlage	*Serie*
Bildschirm-Navigation	*Serie*

Basispreis netto

Mercedes-Benz	*72.550 Euro*
S 400 Hybrid	*(alle Preise netto)*

Betriebskosten Schaltgetriebe
20.000/30.000/50.000 km –
Betriebskosten Automatik
20.000/30.000/50.000 km *1.519,29/1.720,44/2.060,53*
Full-Service-Leasingrate Schaltgetriebe
20.000/30.000/50.000 km –
Full-Service-Leasingrate Automatik
20.000/30.000/50.000 km *1.377,54/1.507,82/1.706,16*

Firmenfahrzeuganteil	*k.A.*
Dieselanteil	*50%*

Bewertung

⊕
- *ordentliche Serienausstattung*
- *überragende Verarbeitungsqualität*
- *außergewöhnlich guter Gesamtkomfort*

⊖
- *Road-Surface-Erkennung nur für die Topversionen*

Die ALD-Full-Service-Raten enthalten: Finanzrate, Wartung und Reparatur, Kfz-Steuer, Tankkarte und GEZ für eine Laufzeit von 36 Monaten

Die Sache mit der **(Höchst-)Geschwindigkeit**

Eine der größten Ärgerlichkeiten für den gemeinen Autofahrer sind Geschwindigkeitsbegrenzungen oder genauer „zulässige Höchstgeschwindigkeiten“. Wie in §3 („Geschwindigkeit“) der StVO dargestellt wird, darf man grundsätzlich „das Fahrzeug nur so schnell fahren, dass es ständig beherrscht wird“. Diese lapidar daherkommende Aussage, die leicht überlesen wird, ist jedoch von grundlegender Tragweite.

Denn auch schon 1910 wurde in der „Verordnung über den Verkehr von Kraftfahrzeugen“ unter der Überschrift „Pflichten des (Fahrzeug-) Führers“ in §18 festgehalten, dass die „Fahrgeschwindigkeit jederzeit so einzurichten ist, dass Unfälle und Verkehrsstörungen vermieden werden ...“. Heute bleibt davon immerhin noch übrig, dass man den „Verkehrsfluss nicht behindern soll“.

Dieser letzte Zusatz bekommt besondere Bedeutung, wenn wir an die bevorstehende Fußball-WM denken. Bei der kann es nach grandiosen Siegen durchaus noch zu dem einen oder anderen Autokorso auf unseren Straßen kommen. Dabei wird dann höchstwahrscheinlich die Grenze zur Verkehrsstörung erreicht (mal abgesehen von der Überschreitung der höchstzulässigen Zahl an Passagieren in dem jeweiligen Fahrzeug, ein interessantes Thema für einen späteren Beitrag). Üblicherweise lässt die Polizei in den meisten Fällen aber, falls nicht akute Gefahr besteht, einiges mehr zu als offiziell erlaubt. Man will ja auch abseits des Spielfeldes kein Spielverderber sein, zumal diese Methode des (harmlosen) Berauschens eher Südländern zugeschrieben wird.

Das Thema „Mindestgeschwindigkeit“ hat auch noch einen anderen, oft fehlinterpretierten Aspekt. So muss man auf Autobahnen selbst dann nicht, wenn der Verkehr es zulässt, mindestens 60 km/h fahren. Das Gefährt der Benutzer derselben muss lediglich durch die „Bauart bestimmt“ mehr als 60 km/h schaffen können. Wegen schlechter Sicht oder viel Ladung kann man ruhig langsamer fahren, nicht aber um andere zu behindern. Das ist manchmal schwer voneinander zu trennen ...

Würden die zitierten Paragrafen also akkurat befolgt, wären im Prinzip eigentlich keine Geschwindigkeitsbegrenzungen vonnöten. Man muss sich aber vor Augen halten, dass trotzdem 1910 gezielt eine Höchstgeschwindigkeit von 15 km/h innerhalb „geschlossener Ortsteile“ vorgeschrieben wurde, wie auch immer kontrolliert. Der ADAC schrieb 1914 in seinem Jahrbuch zum Thema „Fahranstand“, „dass unbeherrschte Fahrer nur ihre klägliche Unbildung und Kulturwidrigkeit bewiesen“, ja man forderte sogar, dass diese von „uns Autlern unbarmherzig ausgemerzt werden“. Man vermutete allerdings nur ein Dutzend dieser Art in ganz Deutschland, die der guten Sache „unermesslichen Schaden“ antun (na ja, wer den Schaden hat ...). Man dachte damals jedenfalls in anderen Dimensionen.

Die verschlungene Geschichte der Höchstgeschwindigkeit innerorts (außerorts, inklusive Autobahnen) spiegelt anschaulich das Auf und Ab der Begrenzungswerte wider. 1939 wurde erst auf 60 km/h (100 km/h) erhöht und dann im gleichen Jahr auf 40 km/h (80 km/h) gesenkt (bedingt durch den Kriegsbeginn). Erst 1952 wurde dann allerdings die komplette Aufhebung aller Geschwindigkeitsbeschränkungen für Personenkraftfahrzeuge beschlossen („Entregelung“)! Die Begründung liest sich recht zynisch, denn es gelte „im Interesse der Flüssigkeit des Verkehrs als auch wegen seiner Sicherheit (!) von Höchstbegrenzungen ... abzusehen“. Festgeschrieben steht dies im „Gesetz zur Sicherung des Straßenverkehrs“. Man verwies mehr oder weniger auf die oben beschriebene ständige Beherrschung des Fahrzeugs.

Die ganze Geschichte endete natürlich in einem Desaster in Form von tödlichen Verkehrsunfällen. So starben 1956 über 7.600 Personen innerorts, wo man dann folgerichtig 1957 Tempo 50 einführte. Erstaunlicherweise blieb der Außerortsverkehr davon unberührt. Durch die technische Entwicklung mit immer höheren Geschwindigkeiten begünstigt, entwickelten sich dort die Zustände dramatisch. 1970 näherte man sich ganz allmählich der als Schallmauer empfundenen Zahl von 20.000 Verkehrstoten, aus heutiger Sicht (2013 waren es 3.340) fast unvorstellbar. So gab es dann unter Verkehrsminister Georg Leber einen neuen Vorstoß, 1972 führte er (testweise) Tempo 100 auf Landstraßen ein, danach wurde wie nie zuvor oder danach um die Autobahnen, das heißt deren Tempolimit, gerungen.

Genug der zwar interessanten, aber für den alltäglichen Gebrauch untauglichen Historie. Heute sehen wir das alles ganz gelassen, ärgern uns allenfalls über noch immer anscheinend unnötige Einschränkungen. Wie diese aber genau aussehen, ist vielen Verkehrsteilnehmern selbst nach langjähriger Praxis nicht ganz klar. Die Verkehrszeichen kennt man, na klar, aber was bedeuten sie genau? So werden viele Tempolimits erlassen, aber wann gelten sie als aufgehoben?

Früher gab es mal eine Art „Zwei-Kilometer-Regel“. Was nach zwei Kilometern nicht wiederholt wurde, konnte der Fahrer vergessen (haben). Davon ist man aber vor einiger Zeit abgegangen. Man sieht das noch am Abstand der Schilderbrücken, der fast immer knapp unter zwei Kilometer bemessen ist.

Viele der Begrenzungen sind an Sondersituationen wie Baustellen, Lärmschutz oder Nässe gekoppelt, nicht selten wird dies dann in der Folge nicht aufgehoben. Ab wo kann man dann wieder Gas geben, ohne den roten Blitz des „Ertapptworden-Seins“ einschlagen zu sehen? Besonders kritisch ist dies bei Verkehrsbeeinflussungsanlagen, die ja im Prinzip variabel geschaltet werden können.

Zuerst muss aber geklärt werden, warum man überhaupt zu schnell fahren sollte. Die Erläuterungen der StVO sehen als einzigen Grund die Zeitersparnis, nicht aber die „emotional bestimmte Freude“, von der man sich leicht verleiten lässt, bewusst von dem (vermeintlich) Vorgeschriebenen abzuweichen.

Der wesentliche Grundsatz ist, dass Geschwindigkeitsbegrenzungen so lange gelten, bis sie wieder aufgehoben werden. Oder aber ein Zusatzzeichen schränkt die Reichweite ein, also beispielsweise eine Längenangabe wie „300 Meter“. Dann ist die Sache klar. Wird erkennbar wegen einer Baustelle abgesenkt und nicht aufgehoben, gilt das Ende der Baustelle auch als Ende der Begrenzung ohne besonderen Hinweis.

Kreuzungen und Autobahnanschlussstellen gelten nicht automatisch als Aufhebung. Auch wenn die Hinzufahrenden nicht von der Begrenzung wissen können. Klingt komisch, aber ist so. So bedeuten ausgeschaltete Schilderbrücken keine Aufhebung, auch nicht nach Auffahrten.

Anlass zu Diskussionen gibt in jedem Fall die Einschränkung bei Nässe. Muss ich dann aussteigen

Autor

Professor Dr. Michael Schreckenberg, *geboren 1956 in Düsseldorf, studierte Theoretische Physik an der Universität zu Köln, an der er 1985 in Statistischer Physik promovierte. 1994 wechselte er zur Universität Duisburg-Essen, wo er 1997 die erste deutsche Professur für Physik von Transport und Verkehr erhielt. Seit mehr als 15 Jahren arbeitet er an der Modellierung, Simulation und Optimierung von Transportsystemen in großen Netzwerken, besonders im Straßenverkehr, und dem Einfluss von menschlichem Verhalten darauf.*

Seine aktuellen Aktivitäten umfassen Online-Verkehrsprognosen für das Autobahnnetzwerk von Nordrhein-Westfalen, die Reaktion von Autofahrern auf Verkehrsinformationen und die Analyse von Menschenmengen bei Evakuierungen.

und den Wasserstand messen? Muss es regnen? Beide Male: Nein! Die Straße muss „durchgängig benetzt sein". Das erkennt man am Aufspritzen von Gischt (keine Krankheit!) bei den Vorausfahrenden. Regnen muss es dabei nicht.

Die Schrittgeschwindigkeit, vorgeschrieben beispielsweise für verkehrsberuhigte Bereiche, ist ein ganz heikler Punkt. Auf jeden Fall heißt das „deutlich weniger als 20 km/h" nach Gerichtsentscheid. Ob das nun 7 oder 4 bis 10 km/h bedeutet, bleibt Auslegungssache. Das gilt übrigens auch, wenn ein Tachometer diese niedrigen Geschwindigkeiten gar nicht anzeigen kann. Das gleiche Problem haben Fahrradfahrer natürlich auch.

Letztendlich ist das mit den Tempolimits aber so eine Sache. Denn fast 15-mal mehr Unfälle mit allen Folgen passieren unterhalb der erlaubten Höchstgeschwindigkeit als darüber. Angesichts dieser Tatsache ist der Wirkungsbereich eines „Blitzmarathons" als eher eingeschränkt zu sehen.

Auf dem diesjährigen Verkehrsgerichtstag in Goslar hatte ich die Ehre, mit dem Bundesvorsitzenden der Deutschen Polizeigewerkschaft, Rainer Wendt, in dem Format „Nachschlag" am letzten Tag über Sinn und Unsinn von Blitzmarathons zu diskutieren. Sehr schnell ist dann vonseiten des Publikums von Abzocke und Geldschneiderei die Rede. Die berüchtigte Blitzanlage an der A2 am Bielefelder Berg gilt als Synonym für „erfolgreiche" Geschwindigkeitsüberwachung. In fast fünf Jahren wurden dort über 35 Millionen Euro „eingeblitzt". Es mussten sogar eigens neue Mitarbeiter zur Bewältigung der Knollenflut eingestellt werden.

Wie hartnäckig an den Einnahmen durch Blitzgewitter gehangen wird, sieht man derzeit auf der viel gescholtenen Autobahnbrücke der A1 bei Leverkusen über den Rhein. Wer aufmerksam den Baustellenbereich passiert, wird unschwer die Häufung der Blitzanlagen bemerken. Bemerkenswert ist zudem, dass sich die Städte Köln und Leverkusen die Einnahmen teilen: In Richtung Westen kassiert Leverkusen, in Richtung Osten Köln. Ein interessanter Wettstreit um die höheren Einnahmen beginnt. Es geht ja um einen guten Zweck, denn die Vibrationen durch den Verkehr gefährden die Sanierungsmaßnahmen unterhalb der Fahrbahn.

So kam beim „Nachschlag" in Goslar auch der Vorschlag auf den Tisch, die Einnahmen aus Geschwindigkeitsüberschreitungen karitativen Zwecken zukommen zu lassen. Damit wäre das Thema „Abzocke" jedenfalls vom Tisch. Ja, man würde aus rein humanitären Gründen heraus gerne mal ein bisschen schneller fahren und geblitzt werden, halt für einen guten Zweck. Das eröffnet dem Spenden ganz neue Dimensionen. Wer nicht zu schnell fährt, ist demzufolge ein sozialer Geizkragen.

Bis es so weit kommt, ist wahrscheinlich aber noch ein wenig Zeit. Wir schauen weiterhin gebannt auf den Tachometer und versuchen, zumindest im Großen und Ganzen innerhalb der gesteckten Grenzen zu bleiben. Das Gefühl für Geschwindigkeiten hat der Mensch aus der Evolution heraus nicht mitbekommen, und in 125 Jahren Automobilität konnte man das nicht nachholen. So versucht man nun mit unkonventionellen Methoden, dem Geschwindigkeitswahn auf die Spur zu kommen. In einem bahnbrechenden Projekt im Märkischen Kreis (Kennzeichen MK) holen studentische Polizisten nicht die Schnellfahrer aus dem Verkehr, sondern diejenigen, die nicht zu schnell gefahren sind. Diese, ganz verunsichert durch die Maßnahme, werden mit der peinlichen Frage konfrontiert, warum sie denn nicht schneller gefahren sind als erlaubt. Zumindest haben einige zugegeben, vom Gegenverkehr per Lichthupe gewarnt worden zu sein ...

Zudem gibt es heute, nicht nur zur Warnung vor Radaranlagen, viele kleine Helferlein an Bord, „Fahrerassistenzsysteme" genannt. Diese halten Geschwindigkeiten und Abstände ein, kontrollieren bisweilen den Zustand der Augen, oder melden verdächtige Objekte im toten Winkel. Doch wer hat all diese Zaubergeister gerufen? Wie bei Goethes „Faust" wird man sie nun nicht mehr los. Der eine frohlockt, der andere flucht. Am Ende werden auch noch Fahrprofile aufgenommen und damit Versicherungsprämien festgelegt.

Die Geschwindigkeit legt jeder Autofahrer zu jeder Zeit selbst fest. Die Orientierung an den Vorgaben kann höchst trügerisch sein, man selbst muss den Überblick behalten. Und man sollte niemals die Beherrschung verlieren, weder über das Fahrzeug noch über sich selbst!

Ladungssicherung

als effizientes Mittel zur Kostenregulierung

Erst im März dieses Jahres hat die EU erneut verkündet, dass Ladungssicherung bei Kontrollen von Kleintransportern in Zukunft stärker im Fokus stehen soll. Für ein Unternehmen wie Sortimo eine auf den ersten Blick sehr wertvolle Entscheidung, die ich dennoch skeptisch betrachte. Wird sich die teilweise gleichgültige Einstellung zum Thema Ladungssicherung durch die Androhung von verstärkten Kontrollen verändern? Man muss kein Experte sein, um zu erkennen, dass seit einigen Jahren die Ladungssicherung im europäischen Straßenverkehr in Missklang geraten ist. Ungleiche Regelungen in der EU führen zu unterschiedlichen Anforderungen an die Sicherung der Güter, die wiederrum zu Missverhältnissen im Ländervergleich führen. Sinnvolle Regelungen und Sicherheitsvorkehrungen aus den deutschen Bestimmungen sind von der EU nicht übernommen worden. Die daraus resultierende Ungleichheit der Normen, Gesetze, Leitfäden und Regeln führen zu Unmut und letztlich zu Unordnung im Transporter. Die deutschen Regelungen würden durchaus auf EU-Ebene Sinn machen.

Dennoch bin ich der Meinung, dass Judikative und Exekutive allein kein Umdenken erzwingen können. Darum stellt sich für uns als Hersteller von Fahrzeugeinrichtungen und Ladungssicherungselementen die Frage, wie wir dem Unverständnis zur Ladungssicherung begegnen können. Uns bieten sich zwei wertvolle Wege, über die wir die Ausstattung der Fahrzeuge mit Ladungssicherungselementen und die Sicherung des Transportgutes zum festen Bestandteil des Arbeitsalltages etablieren möchten: die stetige Weiterentwicklung unserer Produkte und die Aufklärung über die Steigerung der Wirtschaftlichkeit im Unternehmen durch ein professionelles Ladungssicherungssystem.

Dabei fragen wir uns nicht nur, was eine Ladungssicherung mindestens imstande zu leisten sein muss, sondern wie wir eine maximal sichere und reale Umsetzung für alle Beteiligten so alltagstauglich wie möglich machen können. Wir denken an alle haftenden Personen, den Flottenmanager, den Verlader und den Fahrer des Fahrzeuges.

Der Arbeitskreislauf wird durch ein durchdachtes, aber einfach zu handhabendes Ladungssicherungssystem in vielerlei Hinsicht flüssiger. Einfache Anwendungsmöglichkeiten durch integrierte Sicherung in Fahrzeugeinrichtungen sowie Boden- und Wandverkleidungen nehmen erstens das Haftungsrisiko, sparen zweitens kostbare Zeit und schonen drittens nicht nur Leben, sondern auch die Transportgüter. Unsere Lösung ist daher die Optimierung der Arbeitsabläufe durch eine Einfachheit in der Anwendung unserer Produkte, die aber eine Komplexität an Möglichkeiten zur Sicherung darstellen. Sehr positive Erfahrungen haben wir mit unseren Fahrzeugeinrichtungen gemacht, die mit einem integrierten Ladungssicherungssystem ausgestattet sind, sowie mit einem Ladungssicherungsboden, der es ermöglicht, an sämtlichen Stellen im Fahrzeug unter Beachtung der Achslastverteilung Verzurrmittel anzubringen. Scheinbar simple Systeme, die dem Unternehmen aber gleich mehrere positive ökonomische Effekte auf einmal bescheren.

Diese Lösungen sparen dem Verlader etwa 20 Prozent der Zeit, die er vorher allein mit der komplizierten Sicherung der Güter verbracht hat. Das können am Tag bis zu 1,5 Stunden sein. Hinzu kommt die dadurch schonende Beförderung der Ladung, die Transportschäden minimiert. Dem Fahrer wird ein sicheres Gefühl gegeben und man beugt Strafen bei Kontrollen vor, viel wichtiger aber: Die Unfallquote sinkt. Der Kreislauf setzt sich in der Minimierung der Versicherungsbeiträge und Senkung von unfallbedingten Ausfällen fort. Die Vorteile liegen auf der Hand: Ein effizientes Ladungssicherungssystem senkt Arbeitsstunden, Betriebsunfälle, Kosten und führt zu einer besseren Wirtschaftlichkeit des Unternehmens.

Ladungssicherung sollte daher für jedes Unternehmen als einfaches und selbstverständliches Mittel zur Kostenregulierung betrachtet werden und nicht allein als aufgezwungene Maßnahme der Regierung. Vor allem können Flottenmanager durch verantwortungsbewusstes Handeln ein durchgängiges Umdenken bei allen Beteiligten ermöglichen und die Straßen nachhaltig sicherer machen.

Reinhold Braun,
Geschäftsführer der Sortimo International GmbH

Flotten management

IMPRESSUM

Herausgeber, Verlag und Redaktion:

FLOTTE MEDIEN
Flotte Medien GmbH
Theaterstraße 22, 53111 Bonn
Telefon: 0228/28 62 94-10
Fax: 0228/28 62 94-29
E-Mail: post@flotte.de
Internet: www.flotte.de

Geschäftsführer: Bernd Franke, Dipl.-Kfm.

Chefredakteur: Ralph Wuttke (V.i.S.d.P.)
E-Mail: rw@flotte.de

Redaktionsbeirat: Wolfgang Bock, Stephan Faut, Egon Fortnagel, Claus-Peter Gotta, Burkhardt Langen, Andreas Nickel, Dieter Prohaska, Christian Scholz, Sven Schulze, Peter Stamm, Thomas Wagner, Bernd Wickel

Redaktion:
Julia Rose, Steven Bohg, Sebastian Heuft, Patrick Broich, Christian Löffler
E-Mail: post@flotte.de

Layout:
Lisa Görner, E-Mail: lg@flotte.de

Schlusskorrektur:
Dorit Aurich, Susanne Kassung

Mitarbeiter dieser Ausgabe:
Stefan Buhren, Natalia Ermakova, Lutz Fischer, Prof. Dr. Michael Schreckenberg

Fotos: Patrick Broich, Steven Bohg, Lizzy Geble, Sebastian Heuft; 3ddock, aerogondo, Anton Petukhov, arekmalang, B. Wylezich, benjaminnolte, Bobo, Coloures-Pic, Gerhard Seybert, interklicks, Jiri Hera, LaCatrina, Onidji, Picture-Factory, Robert Kneschke, ruigsantos, rupbilder, Stefan Redel, stockWERK, Thaut Images, uwimages, wwwebmeister/fotolia.com

Anzeigen:
Bernd Franke (Leitung)
Telefon: 0228/28 62 94-11
E-Mail: bf@flotte.de

Sekretariat und Leserservice:
Nathalie Anhäuser
E-Mail: na@flotte.de

ivw geprüft

Druckauflage: 31.700 Exemplare

Erscheinungsweise:
Flottenmanagement erscheint 6 x jährlich
Bezugspreise 2014: Einzelheft 4,– Euro
Inland jährlich 20,– Euro (inkl. MwSt.)
Auslandspreise auf Anfrage

Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Fotos wird keine Haftung übernommen. Sie werden nur zurückgesandt, wenn Porto beigefügt ist. Beiträge, die mit Namen gekennzeichnet sind, stellen nicht unbedingt die Meinung der Redaktion dar. Alle Rechte, soweit nicht anders gekennzeichnet, liegen beim Verlag. Eine Verwertung ist nur im Rahmen der gesetzlich zugelassenen Fälle möglich, eine weitere Verwertung ohne Einwilligung ist strafbar. Alle Rechte vorbehalten. © by Flotte Medien GmbH, Bonn. Gerichtsstand ist Bonn.

www.volkswagen-nutzfahrzeuge.de

Profi Transporter

Da passt einfach alles. Auch der Preis.

Unschlagbar günstig: der Profi-Transporter für Ihre Flotte.

Der Profi-Transporter ist genau der Richtige, wenn es um harte Arbeit geht. Egal, ob als Kastenwagen, Kombi, Pritschenwagen oder Caravelle – der Profi-Transporter überzeugt in jeder Variante mit attraktiven Ausstattungspaketen und günstigem Preisvorteil. Mit seinen zahlreichen Extras und den serienmäßigen Sicherheitssystemen wie z. B. dem elektronischen Stabilisierungsprogramm und EDS ist er nicht nur ein echter Abräumer in der Ausstattung, sondern auch im Preis: Den Profi-Transporter gibt es für den Flottenkunden jetzt mit einem Preisvorteil von bis zu 5.500 €[1]. Testen Sie den Profi-Transporter jetzt bei einer Probefahrt. **Der Transporter. Das Original.**

Bild.de

Nutzfahrzeuge

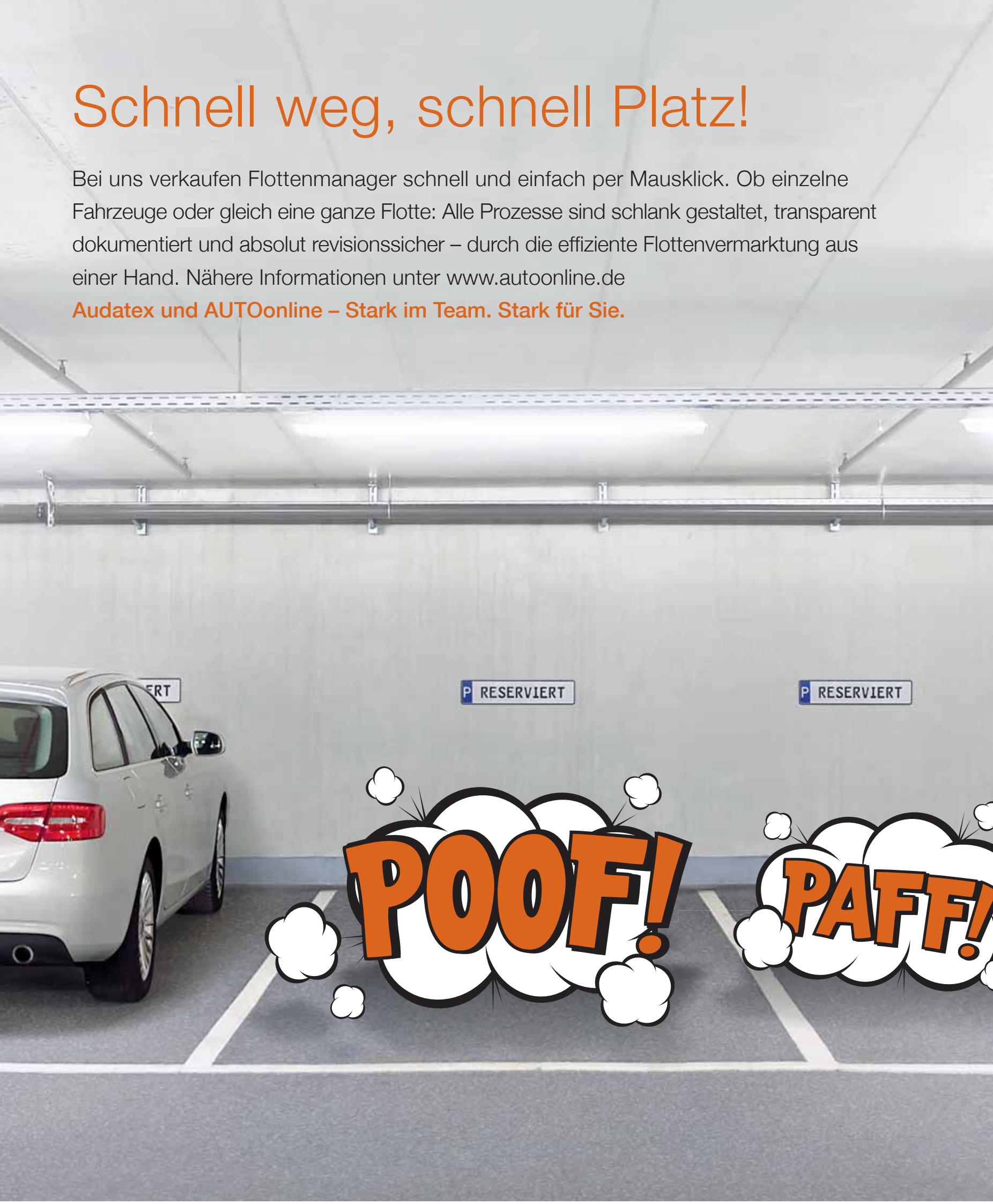
Jetzt scannen & Händler finden.

[1]Maximaler Nettopreisvorteil gegenüber der unverbindlichen Preisempfehlung des Herstellers für einen vergleichbar ausgestatteten Transporter Kombi mit den Bestandteilen der Profi-Transporter Pakete (Komfortpaket, Fahrerhauspaket, Tourpaket, Sicherheitspaket und 9-Sitzer-Paket). Gültig bis zum 30.06.2014. Bei allen teilnehmenden Partnern. Für weitere Informationen steht Ihnen Ihr Volkswagen Nutzfahrzeuge Partner zur Verfügung. Profi-Transporter, Kraftstoffverbrauch in l/100 km: kombiniert von 8,1 bis 6,7. CO_2-Emissionen in g/km: kombiniert von 214 bis 176. Abbildung zeigt Sonderausstattung gegen Mehrpreis.

Schnell weg, schnell Platz!

Bei uns verkaufen Flottenmanager schnell und einfach per Mausklick. Ob einzelne Fahrzeuge oder gleich eine ganze Flotte: Alle Prozesse sind schlank gestaltet, transparent dokumentiert und absolut revisionssicher – durch die effiziente Flottenvermarktung aus einer Hand. Nähere Informationen unter www.autoonline.de

Audatex und AUTOonline – Stark im Team. Stark für Sie.



1. Platz
Flottina Award
Beliebtester Wiedervermarkter

Audatex

AUTOonline

Solera group